



Délocalisations de services : quels enjeux pour les politiques publiques

Fabien Besson, Cédric Durand

► To cite this version:

Fabien Besson, Cédric Durand. Délocalisations de services : quels enjeux pour les politiques publiques. 2006. halshs-00135920

HAL Id: halshs-00135920

<https://shs.hal.science/halshs-00135920>

Submitted on 9 Mar 2007

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Octobre 2006

Les délocalisations de services : quels enjeux pour les politiques publiques ?

Fabien BESSON¹
(MATISSE - CES, Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne)

Cédric DURAND²
(CEPN)

Codes JEL : F15, F16, F20, L8

Mots clés : délocalisations, services, politiques publiques, Etat social

Résumé

L'objectif de notre article est d'étudier l'impact du phénomène assez récent des délocalisations de services. A partir de l'analyse des données disponibles sur les délocalisations des activités de service, nous proposons une présentation des enjeux de politiques publiques sur cette question spécifique et montrons de quelle manière le cadre institutionnel au niveau national et global influe sur ces mouvements de relocalisation et sur leurs conséquences. Nous concluons sur les difficultés auxquelles va être confronté l'Etat social.

Summary

The objective of our article is to study the impact of the quite recent phenomenon of services outsourcing. Starting with the analysis of the available data on the service activities outsourcing, we propose a presentation of the public policies stake on this specific question and we show in which way the institutional framework, at the national and global level, influence these movements of relocation and their consequences. We conclude on the difficulties in front of which the social State will be confronted

¹ Maison des Sciences Economiques – MATISSE - Bureau 101 – 106/112, Boulevard de l'Hôpital - 75013 Paris, fbesson@univ-paris1.fr

² 118 avenue Jean Jaurès – 75019 Paris, cdurand@ehess.fr

1. INTRODUCTION

Les délocalisations d'emploi depuis les pays développés vers les pays à bas salaires connaissent une accélération sensible ces dernières années avec le développement de la globalisation financière et de l'ouverture des marchés. Si dans un premier temps, seul le secteur industriel a été touché, les activités de services sont désormais de plus en plus concernées par ce type de stratégie suivie par les firmes afin d'accroître leur compétitivité. Accréditant ce constat, plusieurs analyses se sont récemment intéressées à la question des délocalisations, et anticipent pour la plupart une amplification de cette tendance, (OMC [2005b], SAMUELSON [2004], UNCTAD [2004]), la France n'échappant pas à cette évolution (ARTHUIS [2005], FONTAGNE et LORENZI [2004], MCKINSEY GLOBAL INSTITUTE [2005]). La mondialisation des processus productifs provient de la conjonction de deux éléments : d'une part, la suppression des obstacles à la libre circulation du capital et la libéralisation des flux de biens et services ; d'autre part, la modularisation de la production accélérée par le développement des technologies de l'information et des communications (BERGER [2006]).

Dans l'opinion publique et dans certains discours politiques, les délocalisations apparaissent ainsi comme un phénomène emblématique des effets néfastes de la mondialisation du capital (CHESNAIS [1997]). La libéralisation du commerce et la primauté de la *shareholder value* alimenteraient une course vers le bas en termes de standards sociaux : pression à la baisse sur les salaires, remise en cause des systèmes de protection sociale et destructions d'emplois. Un certain nombre d'économistes rétorquent cependant que ces craintes ne sont pas fondées (COHEN [2006], AMITI et WEI [2005]). Selon eux, les pertes d'emplois directement liées à des délocalisations sont relativement faibles et elles sont plus que compensées par les gains de l'insertion internationale en terme de nouveaux débouchés extérieurs et de baisse des prix. Dans cette perspective, s'il existe un effet négatif, il ne peut être que transitoire et sectoriel.

L'objet de notre article n'est pas revenir sur l'analyse des déterminants des relocalisations des activités de services : des revues de la littérature théorique montrent que les décisions des firmes de sous-traiter ou produire à l'étranger reposent principalement sur l'existence de coûts de production réduits, sur la diminution des coûts de transaction internationaux et sur les changements politico-institutionnels intervenus dans les pays de destination des activités délocalisées (SPENCER [2006], TREFLER [2005]). Il s'agit de proposer une présentation des enjeux de politiques publiques pour contrer ou du moins atténuer l'impact négatif des délocalisations du point de vue de l'Etat social.

Doit-on considérer que les délocalisations dans les services vont connaître une accélération au cours de la prochaine décennie ? Quels sont les outils dont dispose l'Etat social pour freiner ce phénomène ou, du moins, pour compenser les dommages sociaux collatéraux de ces relocalisations d'activité ? La politique macroéconomique de soutien à l'emploi, les politiques d'aide au reclassement des salariés peuvent-elles faire face à cet enjeu ? Autrement dit, il s'agit de contribuer au débat sur les moyens dont dispose l'Etat pour contrecarrer l'asymétrie entre un capital très mobile et un travail faiblement mobile et empêcher que la mondialisation alimente une « *race to the bottom* » en termes de standards sociaux.

Pour traiter de ces problématiques et leur donner un prolongement empirique, nous nous proposons d'étudier les données disponibles sur les délocalisations des activités de service et d'analyser de quelle manière le cadre institutionnel au niveau national et global influe sur ces mouvements de relocalisation et sur leurs conséquences.

La section 2 introduit les spécificités des activités de services en ce qui concerne le problème des délocalisations. La section 3 évoque les difficultés rencontrées pour mesurer ce phénomène et présente les principales évaluations disponibles en privilégiant le niveau européen. La section 4 est consacrée aux diverses appréciations de l'impact de ces délocalisations et la section 5 met en perspective les différentes options de politique économique discutées dans la littérature.

2. DELOCALISATIONS : LA SPECIFICITE DES SERVICES

La question de l'internationalisation des activités de services a pris de plus en plus d'importance dans la dernière période. Cette préoccupation croissante s'appuie d'abord sur le poids considérable des services dans les économies contemporaines (WUNSCH-VINCENT [2005]) : ils assurent environ 70% de la création de richesse et de l'emploi au sein de l'OCDE ; dans les pays à faibles revenus, les services comptent pour environ un tiers du PIB, alors que dans les pays à revenu moyen, cette

proportion monte à 50% du PIB et de l'emploi.

Au niveau des flux de capitaux intéressants les services, la tendance est tout à fait la même et aujourd'hui les services représentent plus des deux tiers des flux d'IDE (CNUCED [2003]). La croissance de la part relative des services dans le commerce international en revanche s'est arrêtée depuis le début des années 1990. Mais il faut se garder de tirer des conclusions hâtives de cette évolution: d'une part, elle provient de la baisse des prix intervenus dans un certain nombre de services, notamment dans les transports, et de la hausse du prix des matières premières et de l'énergie depuis le début des années 2000 ; d'autre part, elle masque de fortes disparités. En particulier, les échanges concernant les services informatiques, les services financiers et l'assurance ont connu un très grand dynamisme dans la dernière période. La part des services autres que le transport et les voyages dans les flux mondiaux de commerce des services est ainsi passée de 37 % à 47 % entre 1990 et 2004 (OMC [2005a]).

En revanche le fait que les services représentent seulement 20 % du commerce mondial ([2005a]) attire notre attention sur un point crucial lorsque l'on évoque les problèmes de délocalisations. Un certain nombre d'activités de services ne peuvent pas faire l'objet de transactions commerciales internationales car elles impliquent une relation physique directe avec les clients (comme les services aux personnes ou les services d'infrastructure : eaux, transports, électricité, télécommunications). Les services non échangeables peuvent alors donner lieu de la part des firmes au développement de stratégies multidomestiques et non à des stratégies globales de recherche d'efficacité à travers la segmentation internationale des processus productifs (PORTER [1986]). Cette propriété explique le décalage très important qui existe entre la part que représentent les services dans le commerce mondial et la part des services dans les flux d'investissements étrangers.

Les activités de services susceptibles d'être délocalisées sont donc limitées aux services immatériels. Ces services semblent a priori davantage délocalisables que les activités manufacturières en raison de la faible intensité capitalistique de ce type d'activité qui implique un coût initial de relocalisation limité. De plus, contrairement aux produits manufacturés, il n'y a pratiquement pas de coût de transport et les nouvelles technologies de l'information permettent des coûts de transferts presque nuls, ce qui laisse suggérer un mouvement de relocalisation encore plus radical. Enfin, le secteur des services a connu sur ces dernières années une profonde libéralisation au niveau international, principalement du fait des recommandations de l'Accord Général sur le Commerce des Services (AGCS) de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC). Inversement, il existe un certain nombre de contraintes spécifiques aux activités de services. La DIRECTION GENERALE DU TRESOR ET DE LA POLITIQUE ECONOMIQUE (2004) pointe par exemple la barrière linguistique qui peut rendre difficile la communication entre les différents acteurs impliqués dans une chaîne productive et ainsi accroître les coûts de transaction. Cette question peut même être absolument rédhibitoire lorsque les services concernés impliquent une communication directe avec des clients.

Les enjeux se concentrent ainsi principalement dans trois types d'activité (UNCTAD [2004], MCKINSEY GLOBAL INSTITUTE [2005]) : le développement des logiciels (EISCHEN [2004a, 2004b]), les services aux entreprises, notamment les centres d'appel, et enfin tout ce qui relève du traitement de données (saisie, activités de back-office des grandes entreprises), notamment de la part des établissements financiers (PUJALS [2005]). Il faut ajouter que des données récentes font état d'un accroissement significatif des investissements de R&D dans des pays émergents à bas salaires au détriment des pays développés (UNCTAD [2005]) esquissant un mouvement de relocalisation de ce type d'activité.

Au niveau de l'emploi dans les pays développés, quelle est la part de ces activités qui ne requièrent pas d'interaction physique, qui ont un haut contenu en information et ont un processus de travail qui peut être organisé à travers les télécommunications ou l'internet ? BARDHAN et KROLL (2003) considèrent que 11 % des emplois risquent d'être délocalisés, soit 14 millions des 128 millions d'emplois étasuniens de 2001. Des évaluations plus récentes proposent des chiffres sensiblement plus élevés : BLINDER (2005) estime ainsi qu'un cinquième des emplois pourraient théoriquement être concernés et JENSEN et KLETZER (2005) avance le chiffre de 30 %. En Europe, le rapport *Outsourcing of ICT and related services in the UE* de l'EUROPEAN FOUNDATION FOR IMPROVEMENT OF LIVING AND WORKING CONDITIONS (2004) avance que, dans les services, les deux secteurs les plus menacés par des externalisations à l'étranger sont le NACE 72 (activités informatique : traitement de données, conseil en systèmes informatique et logiciels et autres activités informatiques) et le NACE 74 (services principalement fournis aux entreprises :

activités de centre d'appel, secrétariat, traductions, comptabilité, audits, conseils fiscaux). Partant des données d'Eurostat, cette étude montre que ces secteurs représentent respectivement 1,3 % et 6,3 % de la totalité des emplois de l'UE 25 (moins la Pologne), soit au total 13,7 millions d'emplois. Pour la France, la DIRECTION GENERALE DU TRESOR ET DE LA POLITIQUE ECONOMIQUE (2004), avance le chiffre de 800 000 emplois (7,4 % de l'emploi du tertiaire marchand) correspondant à des activités de services susceptibles d'être affectés par une externalisation à l'étranger.

Outre la dimension quantitative du volume d'emploi concerné, BARDHAN et KROLL (2003) notent que les emplois dans les activités de services potentiellement délocalisables sont en moyenne mieux payés que les emplois dans leur ensemble. Alors que les délocalisations industrielles affectaient surtout des cols bleus faiblement qualifiés, les délocalisations potentielles dans les services concernent des cols blancs peu qualifiés mais éventuellement aussi des emplois très qualifiés (AUDCHAREVRAKUL [2005], KIRKEGAARD [2004], MANN [2003]), ce qui nourrit la crainte d'un déclassement massif des salariés éduqués dans les pays du nord (commentaire d'AURIOL [p. 341-342] in AMITI et WEI [2005]).

3. UN PHENOMENE DIFFICILEMENT MESURABLE

Une des caractéristiques essentielles des transformations économiques récentes réunies sous les vocables de mondialisation ou de globalisation est une fragmentation accrue des processus productifs à l'échelle internationale (ARNDT et KIERZKOWSKI [2001], CHESNAIS [1997], DICKEN [2003], KORZENIEWICZ et MARTIN [1994], MICHALET [1998], [2004], PORTER [1990]). Cette fragmentation est contemporaine de l'émergence d'un régime de production flexible marqué par des phénomènes d'agglomération industrielle spécialisée (*clusters*) au niveau régional ou local (PIORE et SABEL [1984] ; PORTER [1998]) et par un accroissement de la concentration géographique de l'activité économique au niveau mondial (KRUGMAN [1990], KRUGMAN et OBSTFELD [2000]). Les délocalisations constituent un aspect de ce processus.

Dans les services, les délocalisations ont pris leur essor au lendemain de l'éclatement de la bulle internet. A ce moment là, la restriction drastique des coûts est devenue un impératif pour limiter l'impact de la crise boursière sur les niveaux de profits des grandes entreprises. Les délocalisations correspondent ainsi à des stratégies d'efficacité (DUNNING [1993]) qui visent à la diminution des coûts de production, en particulier des coûts salariaux, afin d'accroître la compétitivité des firmes. Une enquête sur les grandes entreprises européennes (CNUCED et ROLAND BERGER [2004]) montre ainsi que la volonté de réduire les coûts est le premier motif des décisions conduisant à la migration d'activités de services dans des filiales des grandes firmes ou par externalisation à l'étranger. Dans les services comme dans l'industrie, le décalage entre les coûts salariaux est cependant loin d'être à lui seul un facteur décisif : il doit être réévalué en fonction du différentiel de productivité du travail et aussi de facteurs relevant de l'environnement des activités des entreprises tels que les infrastructures, les liens logistiques, ou encore le système éducatif et scientifique (GARREAU et COLLET [1997], LAHILLE et *alii* [1995]). Les coûts d'implantation mais aussi des facteurs tels que l'éloignement physique et/ou culturel sont également pris en compte.

Les délocalisations constituent un phénomène clairement intelligible dans sa logique. La complexité et la multiplicité des formes qu'il prend le rendent cependant particulièrement difficile à appréhender empiriquement. Malgré cela, diverses études tentent d'évaluer l'ampleur des migrations internationales d'activités de services aux niveaux microéconomiques, sectoriels ou macroéconomiques.

3.1. Problèmes de définition et de mesurabilité

Les économistes semblent se trouver face à une impasse dès lors qu'ils cherchent à quantifier l'ampleur du phénomène des délocalisations. Cette difficulté n'est pas propre au secteur des services puisqu'elle se retrouve à l'identique dans le secteur industriel et renvoie à deux problèmes : un problème de définition et un problème d'évaluation statistique.

Une des particularités du phénomène des délocalisations tient à la difficulté à s'accorder sur une définition. La littérature en propose une grande variété (ARTHUIS [1993], BANQUE DE FRANCE [2004, p.28], FONTAGNE et LORENZI [2005], JOSHUA [2006, p.2], JUSTIN-COUMAT [2005], MATHIEU et STERDYNIAK [2005a], RAZZAGUE et SHENG [1998, p.90]) et cette indétermination est aggravée dans le secteur des services car son commerce peut prendre des formes

très différentes (AUDCHAREVRAKUL [2005, p.5]).

Une définition étroite est celle d'AUBERT et SILLARD (2005) pour qui les délocalisations résultent de « la décision par une entreprise ou un groupe de substituer une production à l'étranger, éventuellement sous-traitée à une production initialement effectuée dans le territoire national ». Dans la continuité de cette démarche, les délocalisations d'activités de services peuvent être définies comme le « transfert d'une partie de la production nationale de services dans des pays à bas coût suivi de sa réimportation sur le marché domestique » (DIRECTION GENERALE DU TRESOR ET DE LA POLITIQUE ECONOMIQUE [2004, p.3]). FONTAGNE et LORENZI ([2005], p.12) ajoutent à cette définition la possibilité de continuer à fournir des marchés d'exportation tiers à partir de la nouvelle implantation.

A l'opposé de cette approche restrictive, certains auteurs adoptent une définition particulièrement large : MATHIEU et STERDYNIAK (2005a, p. 162) prennent en compte (outre le transfert d'unités de production) la sélection du Sud plutôt que celle du Nord pour la création d'une nouvelle unité, pour le choix d'un sous-traitant ou encore celui d'un fournisseur. Ils prennent ainsi partiellement le contrepied d'AUBERT et SILLARD (2005), pour qui le risque est grand d'assimiler *délocalisation* et *localisation d'activités nouvelles*, ces deux phénomènes s'intégrant de concert dans les stratégies des firmes transnationales. En effet, on ne peut pas toujours affirmer que tel déplacement d'activité correspond à une délocalisation au sens strict, à une stratégie de pénétration sur un marché extérieur ou encore à une volonté d'accroître son offre sur le marché domestique par le biais de nouvelles productions importées. La confusion est nourrie par l'absence de transparence des firmes en ce qui concerne les motivations de leur choix d'implantation.

Au delà de ces problèmes de définition, les délocalisations souffrent de l'absence de mesure précise (FONTAGNE et LORENZI [2005]). AUBERT et SILLARD [2005] abondent en ce sens en arguant que le phénomène au lieu d'être calculé est davantage « apprécié » par un raisonnement indirect qui consiste par exemple à rapporter le poids des pays émergents dans les investissements ou les importations d'un pays.

HATZICHRONOGLU (2006, p. 29) remarque en effet qu'aucun pays de l'OCDE n'a pour le moment entrepris d'enquêtes publiques afin de mesurer le phénomène des délocalisations et que les entreprises sont parfois dans l'impossibilité de fournir certaines informations à partir de leur propre comptabilité. L'OCDE a certes proposé en septembre 2004 certains indicateurs mais il s'agit d'indicateurs indirects tendant à mesurer les emplois supprimés à cause des délocalisations grâce aux données de firmes individuelles ou par une approche sectorielle³. HATZICHRONOGLU fait aussi référence à d'autres méthodes mobilisées dans la littérature (l'équivalent-emploi des importations, une méthode économétrique alternative d'évaluation de l'emploi, les modèles d'équilibre général, l'approche par l'IDE, les modèles input-output et échanges de consommation intermédiaires, et enfin la mesure de l'emploi potentiellement affecté par les délocalisations) en présentant pour chacune leurs avantages et leur limites.

Considérant spécifiquement les activités de services, WUNSCH-VINCENT (2005) pointe de nombreuses difficultés dans la mesure du phénomène telles que « l'inégalité des systèmes statistiques de classification, l'imprécision de la ligne de partage entre certaines activités industrielles et de services proprement dites, et les problèmes de mesure du commerce transfrontalier des services ». De plus, les services constituent une catégorie très diverse comprenant un très large panel d'activités, du transports des biens et des personnes aux moyens de communication en passant par l'intermédiation financière et bancaire, la distribution, la restauration, l'éducation, la santé, ou encore la comptabilité. JUSTON-COUMAT (2005) souligne une difficulté supplémentaire. L'externalisation à l'étranger des activités de services s'est développée seulement récemment et il est particulièrement délicat de quantifier un phénomène en constante évolution. Comme KIRKEGAARD [2004], il remarque enfin qu'il est très difficile d'isoler les délocalisations d'autres événements (en particulier l'éclosion de la bulle internet qui a provoqué une diminution significative de l'emploi dans le secteur des NTIC) afin d'en saisir leur impact respectif sur le niveau et la qualité de l'emploi dans ce secteur.

Force est de constater que la théorie économique ne propose pas encore d'indicateurs fiables et consensuels des délocalisations. Faute d'outils statistiques adaptés, l'incapacité de la puissance publique à saisir l'ampleur du phénomène est particulièrement aiguë en ce qui concerne les activités

³ Pour une présentation détaillée et exhaustive de ces indicateurs, nous renvoyons le lecteur au rapport de HATZICHRONOGLU (2006, p. 29-33).

de services comme le reconnaissent les autorités étasuniennes (GOVERNMENT ACCOUNTABILITY OFFICE [2004]). Il n'est donc pas surprenant que la majorité des études empiriques proviennent d'enquêtes auprès des dirigeants d'entreprises réalisées principalement par des cabinets de conseil. Cette situation n'est pas sans poser problème. Comment juger de la pertinence et de l'efficacité d'une décision publique en réponse aux délocalisations si les données sur lesquelles est fondée cette décision sont erronées ou incomplètes?

Les premières difficultés qui se posent lorsque l'on veut traiter des délocalisations concernent donc la définition même du phénomène et les moyens de le mesurer. Comme nous allons le voir maintenant, le choix de définitions plus ou moins restrictives et de méthodes particulières d'évaluation aboutit à des résultats très contrastés et laisse la porte ouverte à une instrumentalisation des résultats obtenus. L'absence de consensus méthodologique sur la manière d'aborder le problème impose donc la plus grande prudence quant à l'interprétation des évaluations disponibles. Elle implique aussi de chercher à saisir, au-delà des éléments empiriques, la dynamique économique et sociale du processus de relocalisation des activités de services.

3.2. Les évaluations disponibles

De nombreuses études tentent de saisir empiriquement l'ampleur du phénomène des délocalisations. Elles se situent au niveau micro et mésoéconomique et reposent alors principalement sur des enquêtes auprès des directions d'entreprises. Elles peuvent également se situer au niveau macroéconomique et vont tenter de saisir le volume des délocalisations à travers les données sur l'emploi, les investissements étrangers ou les flux commerciaux.

3.2.1. Les approches micro et méso-économiques

- a. les données concernant les restructurations recensées au niveau des entreprises

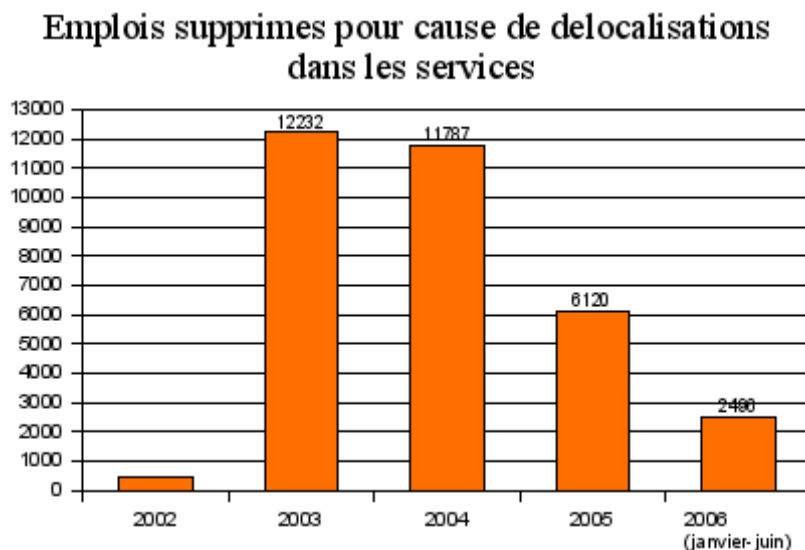
En Europe : les données de l'European Restructuring Monitor

L'approche des délocalisations la plus couramment utilisée dans la littérature correspond à une définition étroite du phénomène. On retrouve une telle acception dans les données de l'*European Restructuring Monitor*, un réseau qui recense au niveau européen (EU 25 + Bulgarie et Roumanie) les caractéristiques des opérations de restructuration rendues publiques par les firmes depuis 2002. Le terme délocalisations fait référence aux restructurations donnant lieu à un déplacement d'activités en dehors de frontières nationales que ce soit au sein de la même compagnie ou que ce déplacement géographique s'accompagne de l'externalisation de l'activité. Ces données ne permettent cependant pas de rendre compte de la destination des délocalisations et par voie de conséquence de l'importance des transferts d'activités à destinations des régions à bas salaires.

Utilisant ces données, GERSTENBERGER et ROEHLER (2005), concluent que les délocalisations ne sont certainement pas la principale cause des pertes d'emploi au sein de l'UE puisque sur la période janvier 2003 - février 2005 elles sont en cause dans moins de 5 % des pertes d'emploi annoncées. Ils notent également que les délocalisations touchent des entreprises d'une taille moyenne relativement élevée (environ 4200 travailleurs).

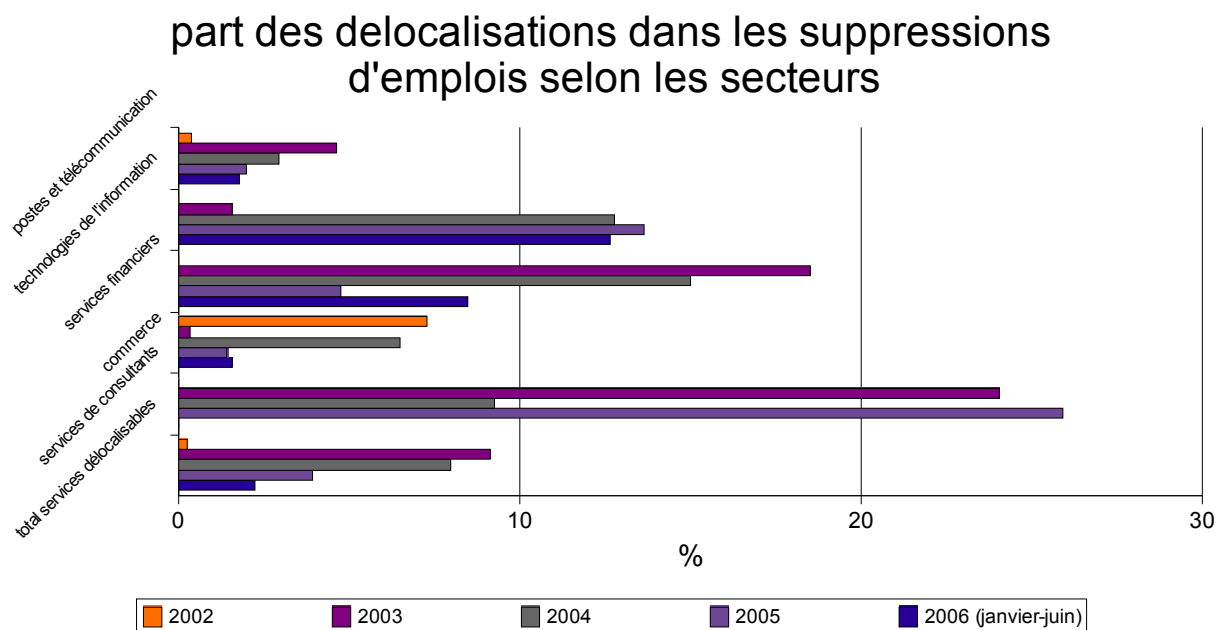
Nous avons repris la même source pour obtenir des résultats actualisés concernant l'ampleur des délocalisations dans le secteur des services (graphiques 1 et 2). Deux choses apparaissent clairement. D'une part, il n'y a pas de tendance à l'augmentation des délocalisations que ce soit en termes absolus ou en termes relatifs. D'autre part, les différents types d'activités ne sont pas exposés de façon homogènes ; les délocalisations sont plus souvent à l'origine des destructions d'emplois dans les services de conseil aux entreprises, les services financiers et les services liés aux technologies de l'information.

Graphique 1. **Emplois supprimés en Europe pour cause de délocalisation dans les services entre janvier 2002 et juin 2006**



Source : données ERM compilées par nous

Graphique 2. **Evolution de la part des délocalisations dans les destructions d'emploi pour les différentes activités de services entre 2002 et juin 2006**



Source : données ERM compilées par nous

Aux Etats-Unis: les données du Bureau of Labor Statistics

Au sein du Bureau of Labor Statistics, le programme “Mass Layoff Statistics” recense les fermetures d'établissements et les licenciements collectifs qui concernent plus de 50 personnes. Des entretiens avec les employeurs viennent compléter ces données pour préciser la nature et les motifs des licenciements. Depuis 2004, des questions concernant la migration d'activité vers une autre firme ou une filiale sur le sol étasunien ou à l'étranger ont été incluses à l'enquête. Comme dans les données ERM, la catégorie “Offshoring” fait référence au déplacement de l'activité depuis les Etats-Unis vers un autre pays, que ce changement de localisation intervienne au sein de la même compagnie ou dans

une autre compagnie.

Utilisé par BROWN (2005) sur 2004 et par MANKIW et SWAGEL (2005) sur 2004 et 2005 ces données tendent à montrer que les délocalisations jouent un rôle marginal dans les restructurations et ne sont en cause que dans 1,6% des licenciements collectifs de plus de 50 salariés. Ce chiffre, sensiblement plus faible que ceux données par l'ERM en Europe, s'explique en partie par le fait que dans le cas européen les délocalisations entre pays européens sont prises en compte comme des relocalisations à l'étranger, ce qui n'est pas le cas aux Etats-Unis. Les données - qu'il faudrait traiter - concernant les délocalisations de certains services tels que les services financiers ou les services aux entreprises montreraient sans doute une importance relative plus grande des délocalisations.

Ces données suggèrent clairement que les délocalisations jouent un rôle marginal dans les licenciements. Elles sont néanmoins sujettes à caution. D'une part en raison de la non prise en compte des délocalisations qui concernent des établissements de petite ou moyenne taille (moins de 250 salariés pour ERM, moins de 50 pour BLS), qui touchent un petit nombre de salarié (moins de 25 pour ERM, moins de 50 pour BLS) ou bien qui ne se traduisent pas par des licenciements (contrats à durée déterminée non renouvelés, etc.). D'autre part, les entreprises hésitent de plus en plus à faire part de leurs intentions de délocalisations et peuvent être tentées de présenter comme des mesures de restructuration interne des destructions d'emplois qui relèvent en fait d'une délocalisation. Ce problème est particulièrement aigu en ce qui concerne les données ERM qui proviennent directement d'informations rendues publiques par les entreprises mais peut également être présent dans les données BLS qui proviennent d'enquêtes administratives. En résumé l'éclairage apporté par ces études est utile mais ne constitue pas une mesure des délocalisations car il n'est nullement exhaustif.

b. Les analyses des cabinets de conseil et les analyses sectorielles

Les études des cabinets de conseil sur le sujet dessinent un tout autre tableau. Les estimations avancées sont extrapolées des dépenses d'achat de services « offshore » effectuées ou prévues par les entreprises des différents secteurs à partir d'entretiens avec des dirigeants d'entreprises. Sur le plan méthodologique, ces études posent un certain nombre de problèmes. KIRKEGAARD (2004) à propos de l'étude de FORRESTER (2002) sur les cols blancs aux Etats-Unis souligne en particulier que la non prise en compte des déterminants de réorganisation des entreprises liés à la conjoncture économique – en l'occurrence l'éclosion de la bulle des nouvelles technologies – peut conduire à une surestimation des conséquences des changements technologiques dans les industries de service. Il faut également souligner que ces estimations sont celles d'entreprises qui vendent des conseils, notamment pour les aider à organiser l'externalisation offshore de certaines de leurs activités.

Après avoir réalisé une étude retentissante sur les Etats-Unis dans laquelle la perte de 3,3 millions d'emplois d'ici à 2015 était annoncée (FORRESTER [2002]), l'institut FORRESTER a réalisé une autre étude concernant l'Europe cette fois (UE 15 plus la Suisse). Selon ce rapport, le développement de la sous-traitance à l'étranger d'activités de services devrait entraîner la destruction de 1,2 millions d'emplois pour le même horizon 2015 (FORRESTER [2004]). Ces pertes d'emplois devraient se concentrer dans les activités informatiques, le travail de bureau mais aussi des fonctions d'ingénieurs, d'analyse financière ou de management et intervenir dans différents secteurs (secteur financier, industrie, média et télécom, commerce et produits de consommation, etc.). Bien que les pertes d'emplois affectent fortement les pays concernés – et donc en tout premier lieu le Royaume Uni –, l'étude suggère qu'à terme ce sont les pays qui ont le moins recours aux délocalisations – en particulier l'Allemagne et la France – qui devraient être indirectement les plus affectés : les firmes de ces pays devraient en effet subir la concurrence des entreprises basées en Grande-Bretagne et qui réalisent les gains d'efficacité les plus importants en délocalisant massivement.

Par ailleurs, GOLDMAN SACHS (2003) a estimé que les Etats-Unis n'avaient jusqu'alors perdu que 200 000 emplois industriels et de services mais prévoit plusieurs centaines de milliers d'emplois délocalisés par an pour les prochaines années et avance le chiffre de 6 millions sur une décennie.

Sans avancer de chiffres précis, une étude conjointe de la CNUCED et du cabinet ROLAND BERGER (2004) suggère que les délocalisations dans les services en Europe vont être un phénomène massif bien que les firmes européennes semblent en retard par rapport à leurs homologues étasuniennes. A partir d'une enquête auprès d'un échantillon représentatif de 500 grandes sociétés européennes, l'étude montre que 4 grandes sociétés sur 10 ont déjà commencé à délocaliser leurs activités de services et seulement la moitié des grandes sociétés n'envisagent pas de délocalisations d'activités de services. Elle met en aussi en évidence que les firmes britanniques sont les plus

impliquées et que l'Inde est le premier destinataire.

Concernant la France, le cabinet KATALYSE (2005) a estimé qu'entre 2006 et 2010, 202 000 emplois seraient délocalisés en France, même si seuls 20 % s'apparenteraient à des délocalisations au sens strict du terme, puisque la grande majorité serait le fait de localisations d'activité nouvelles dans d'autres pays.

Les chiffres impressionnants avancés par ces études restent tout à fait limités dès lors qu'ils sont rapportés à l'ensemble de l'emploi. KIRKEGAARD (2005) souligne ainsi qu'en supposant que l'Europe ne créerait pas d'emplois dans les services d'ici à 2015, les 1,2 millions d'emplois menacés évoqués par FORRESTER ne représentent que 2 % des 56,7 millions d'emplois de services que compte l'Europe des 15. En revanche, des travaux plus approfondis sur des secteurs précisément spécifiés permettent de dégager une vision beaucoup moins nuancée.

PUJALS (2005) à propos des services financiers établit ainsi que « *l'externalisation et les délocalisations sont aujourd'hui des tendances stratégiques de fond qui touchent aujourd'hui, à un rythme très soutenu, l'ensemble des pays industrialisés* » (PUJALS [2005, p. 236]). La société DELOITTE RESEARCH avance le chiffre de 850 000 emplois délocalisés dans l'industrie financière étasunienne, soit 15 % de la main d'œuvre (DELOITTE RESEARCH [2003]) ; elle prévoit qu'à l'horizon 2008, 730 000 emplois européens pourraient être délocalisés soit environ 13 % de l'emploi de l'industrie financière de 2003 (DELOITTE RESEARCH [2004]).

Dans le secteur des technologies de l'information, une étude de Gardner Inc. de 2003 citée par GAO (2004) anticipe la migration de 500 000 emplois étasuniens au cours de l'année 2004 et avance qu'à terme 10 % des emplois de ce secteur pourraient être déplacés et 5% des emplois correspondant à des activités liées aux technologies de l'information et des télécommunications au sein d'entreprises d'autres secteurs.

3.2.2. Les approches macroéconomiques

L'analyse de l'emploi et des flux sortants d'investissements directs étrangers peut contribuer à apporter un éclairage quantitatif correspondant à une perception large des délocalisations mais, comme nous allons le voir, ne permet pas de prendre la réelle mesure du phénomène. Les analyses du commerce international apportent des réponses plus probantes.

a. Les limites des analyses portant sur l'emploi et les investissements étrangers

Le rapport *Outsourcing of ICT and related services in the UE* de l'EUROPEAN FOUNDATION FOR IMPROVEMENT OF LIVING AND WORKING CONDITIONS [2004] avance que la migration internationale des activités liées aux nouvelles technologies de l'information et des télécommunications est un phénomène qui semble s'accélérer. Ces délocalisations se font en direction des anciennes colonies mais de plus en plus en direction de l'Europe orientale et devrait également se développer vers la Chine. L'étude porte plus précisément sur les services liés à l'informatique et les autres services aux entreprises. L'analyse des tendances de l'emploi entre 2000 et 2003 ne met pas évidence de perte nette d'emplois dans ces secteurs. Au contraire, à l'exception du Danemark, aucun pays n'a perdu d'emplois dans le secteur « services principalement fournis aux entreprises » et certains ont même connu une très forte progression, en particulier la République Tchèque. Le fait que la progression en emploi s'observe principalement dans les nouveaux pays membres suggère l'existence d'un processus de délocalisations d'emploi intra-UE.

Le rapport note également que plusieurs éléments peuvent contribuer à expliquer la progression de l'emploi dans ces secteurs au sein de l'UE. D'une part, les pays de l'UE sont récipiendaires des délocalisations depuis d'autres pays du monde, en particulier depuis les Etats-Unis. D'autre part, l'ensemble des secteurs de l'économie est traversé par un mouvement important d'externalisation de ce type d'activité – y compris parfois de la part du secteur public –, mouvement qui n'implique pas nécessairement de délocalisations. Dans un secteur en forte croissance, il peut donc y avoir simultanément accroissement des productions délocalisées et des productions domestiques. Par conséquent, un éventuel impact négatif résultant de perte d'emplois au cours de la migration d'activités vers le secteur des services liées aux nouvelles technologies et des services aux entreprises depuis le secteur manufacturier et les activités de services autres ne peuvent pas être saisies.

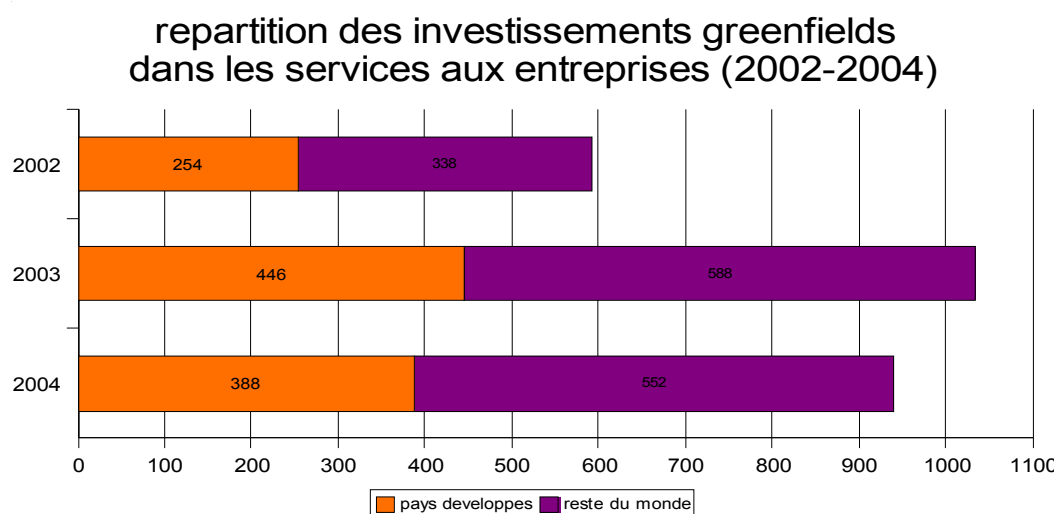
Une autre méthode évitant ce biais est proposée dans un document de travail de l'INSEE (AUBERT et SILLARD [2005]). Les auteurs s'efforcent de saisir de manière indirecte l'ampleur des délocalisations en identifiant les groupes/entreprises qui connaissent parallèlement de fortes réductions

d'emploi et des hausses des importations. Malheureusement cette étude porte sur l'industrie et non sur les services, de plus les données analysées s'arrêtent en 2001. On peut simplement indiquer que l'impact mesuré est relativement faible : environ 95 000 emplois industriels sont présumés délocalisés en France et délocalisés à l'étranger entre 1995 et 2001 ; cela représente environ 2,4 % des effectifs de l'industrie hors énergie. Seul un quart de ces délocalisations présumées est à destination des pays en développement.

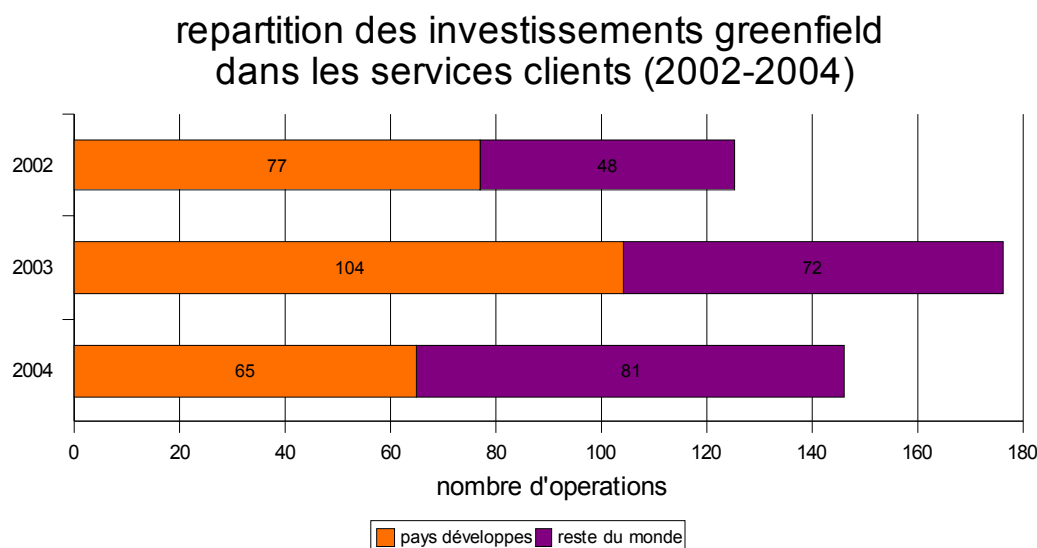
Les statistiques concernant les IDE posent également problème : elles ne donnent qu'une approximation à la fois trop large et trop étroite du phénomène. Trop large car elles prennent en compte un grand nombre d'investissements qui ne correspondent pas à des stratégies d'efficacité mais à des stratégies de conquête de marché, de recherche d'avantages stratégiques ou encore d'accès à des matières premières. Ainsi, seul 10% de l'investissement extérieur français correspondrait à des délocalisations (GRIGNON [2004]) mais ils représentent en revanche 35 % des effectifs des filiales de groupes français à l'étranger (BANQUE DE FRANCE [2004]) Trop étroite car les opérations d'externalisation internationale n'apparaissent pas. Néanmoins, les données publiées par la CNUCED attestent bien de la vigueur de la réorganisation de la division internationale du travail dans les services. En premier lieu il faut souligner que la part des services dans les flux d'IDE a progressé de plus de 10 points entre 1990 et le début des années 2000 ; ils représentent désormais près des 2/3 des flux d'IDE (CNUCED, [2003]).

Les graphiques 3 et 4 montrent la place très importante et croissante des pays autres que les pays développés dans l'établissement de nouvelles filiales dans les secteurs des services aux entreprises et les services clients.

Graphique 3. **Répartition géographique des investissements « greenfields » dans les activités de services aux entreprises**



Source : WIR (2005) – Données compilées par nous

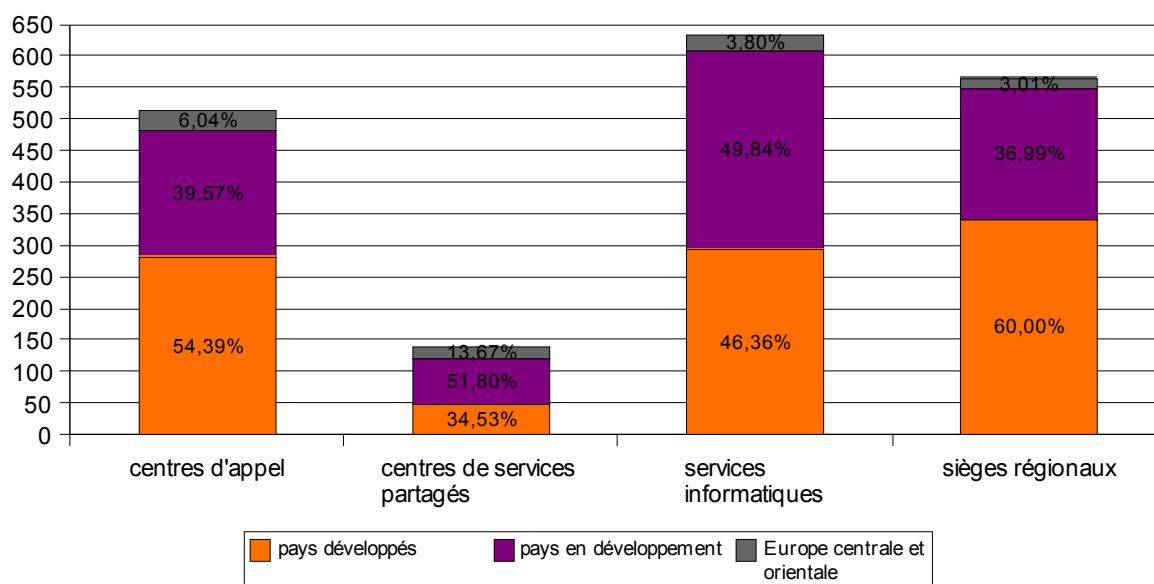
Graphique 4. **Répartition géographique des investissements « greenfields » dans les activités de services clients**

Source : WIR (2005) – Données compilées par nous

Bien qu'il ne soit pas en dynamique, le graphique 5 est encore plus intéressant pour notre étude. Il témoigne de l'importance majeure des pays en développement et d'Europe centrale et orientale dans l'établissement de nouveaux établissements destinés à l'exportation de services. Ce graphique montre que les services informatiques, les sièges régionaux et les centres d'appels sont les principales activités concernées.

Graphique 5. **Répartition géographique des investissements axés sur l'exportation de services client**

projets d'IDE axés sur l'exportation de services en 2002-2003



Source : WIR (2004) – Données compilées par nous

L'analyse des flux d'investissement montre également que les activités de Recherche & Développement peuvent être segmentées à l'échelle internationale et donc délocalisables vers des pays

à bas salaires au même titre que d'autres services. C'est ce que pointe la CNUCED (2005) dans son dernier rapport sur les investissements internationaux : entre 2002 et 2004, sur 1773 projets d'investissements étrangers internationaux concernant la R&D, la majorité (1095) était destinée à des pays en développement ou en transition ; en 2005, plus de la moitié des transnationales interrogées par la CNUCED avaient une présence dans le domaine de la R&D en Chine ou à Singapour, et un nombre significatif étaient implantées en Russie.

b. L'approche par le commerce international

L'approche par les données du commerce international vise à estimer l'impact des délocalisations sur les emplois. La première difficulté qui se pose est de savoir sur quelle méthodologie s'appuyer. DAUDIN et LEVASSEUR (2005) ont ainsi listé l'ensemble des méthodes utilisées. Trois méthodes sont mises en avant et étudiées successivement dans leur article : (i) les études de balance en emploi du commerce, (ii) les études économétriques, et (iii) les modèles d'équilibre général, et les auteurs proposent une revue des études empiriques ayant recouru à l'une de ces trois méthodes. Ils notent que la méthode la plus utilisée est celle de la balance en emploi du commerce. Cette méthode repose sur l'idée que les exportations sont une production supplémentaire pour l'économie intérieure (elles créent donc des emplois), alors que les importations se font au détriment de la production locale (elles détruisent donc des emplois). Cette méthode a le mérite de proposer une mesure assez simple du phénomène puisque les emplois « perdus » se rapportent au volume des importations et du nombre d'emplois que ces dernières mobilisent. Elle recouvre cependant une définition large des délocalisations qui inclue les autres effets de la concurrence internationale comme les localisations d'activités nouvelles et les abandons d'activités par les entreprises souffrant de la concurrence internationale (AUBERT et SILLARD [2005]).

D'un point de vue empirique, le premier constat à faire est que la très grande majorité des travaux sur données de commerce international s'est uniquement intéressée au secteur industriel. Ainsi, certaines études ont cherché à évaluer les effets du commerce international sur l'emploi français (CORTES et JEAN [1997], GALLAIS et GAUTHIER [1994], GUIMBERT et LEVY-BRUHL [2005], VIMONT et FARHI [1997], cités par DAUDIN et LEVASSEUR [2002]). Les travaux qui ont cherché à mesurer les effets des délocalisations dans le secteur industriel selon la méthode de la balance en emploi du commerce international (BOULHOL [2004], FONTAGNE et LORENZI [2005]) ont, de manière assez surprenante au regard de la méthode extensive utilisée, trouvé un impact assez limité des délocalisations sur l'emploi industriel (AUBERT et SILLARD [2005]).

En ce qui concerne le secteur des services, il semble difficile de se prononcer définitivement sur l'ampleur réelle des délocalisations en se fondant sur les données de commerce international, notamment du fait du très faible nombre, à notre connaissance, d'études se situant dans cette perspective. De plus il existe d'importantes difficultés méthodologiques. En effet, les délocalisations d'activités de services constituent un phénomène relativement récent et l'étude statistique souffre généralement d'un certain retard pour saisir une tendance significative. Le rapport annuel de l'OMC (2005b) abonde en ce sens tout comme l'article de LIPSEY (2006). Par ailleurs, comme le souligne le rapport de l'OMC (2005b), il arrive que certaines données de la balance des paiements concernant les exportations et les importations mondiales de services (services informatiques pour ce qui est du rapport de l'OMC) ne soient pas fournies par les pays concernés⁴. Une autre difficulté concerne le problème de classification des services dans les statistiques de balance des paiements. Par exemple, dans le cas du secteur informatique, des confusions sont possibles dans la classification entre « services informatiques et d'information » et « autres services aux entreprises ». L'étude de l'OMC évoque aussi à plusieurs reprises des problèmes de fiabilité des données avec des chiffres divergents à propos des statistiques relatives aux échanges bilatéraux entre les différents partenaires commerciaux (comme par exemple entre l'Inde et les Etats-Unis). Du fait de ces problèmes ayant trait aux données du commerce international, il paraît pour le moins raisonnable de considérer avec réserve les tendances mises en évidence.

Pour remédier à ces difficultés, le rapport de l'OMC (2005b) s'est donc concentré dans son étude empirique sur le seul secteur informatique, supposé représentatif. Les exportations mondiales de « services informatiques et d'information » ont été estimées à 75 milliards de dollars et les

⁴ Sur les 130 pays qui figurent dans les statistiques de balance des paiements du FMI, seuls 80 communiquent des données sur leur commerce des services informatiques et d'information.

exportations d'« autres services professionnels » se chiffraient à 430 milliards de dollars⁵. Le rapport souligne par ailleurs que la croissance cumulée de ces deux catégories entre 2000 et 2003 a été de 31 %, c'est-à-dire quasiment le double des exportations de marchandises (16 %). Toujours selon l'OMC, les deux pays principaux exportateurs de services informatique et d'information ont été en 2003 l'Irlande et l'Inde qui sont généralement considérés comme les pays-cibles des délocalisations du secteur informatique. En revanche, les Etats-Unis et le Royaume-Uni connaissent depuis 2000 une augmentation notable de leurs importations de services informatiques et d'information plus rapide que celle de leurs exportations : la supposition selon laquelle de nombreuses délocalisations de services se produiraient sur leur territoire semble donc être validée. Par ailleurs, les plus gros importateurs de services informatiques entre 2000 et 2003 sont les plus grands pays développés (Allemagne, Etats-Unis, Japon etc.), censés pourtant disposer du meilleur patrimoine en termes de capital humain, ce qui peut être un indicateur des mouvements géographiques, et donc des délocalisations, dans le secteur informatique.

Dans ce même secteur informatique, AMITI et WEI (2005) ont développé une étude quantitative sur le montant des importations des pays développés ; ils insistent sur le fait que les importations de services informatiques ne représentaient qu'une faible part dans le PIB des principaux Etats : 0,4 % du PIB aux Etats-Unis, 1,2% du PIB au Royaume-Uni et 1,4% du PIB en France pour l'année 2002. Pour nuancer ce constat, il faut souligner que les dernières données traduisent une évolution à la hausse.

La tendance à l'accélération esquissée par le rapport de l'OMC est confirmée par l'article de LIPSEY (2006) qui propose une approche plus large du commerce international de services. Il montre sur la période récente une augmentation certaine de la part des services (relativement aux biens) dans le commerce extérieur des Etats-Unis. Le principal point commun entre les deux travaux se retrouve dans l'étude de la balance commerciale des Etats-Unis car Lipsey montre lui aussi que sur les cinq dernières années l'augmentation de l'importation de services a été bien plus importante que celle de l'exportation de services.

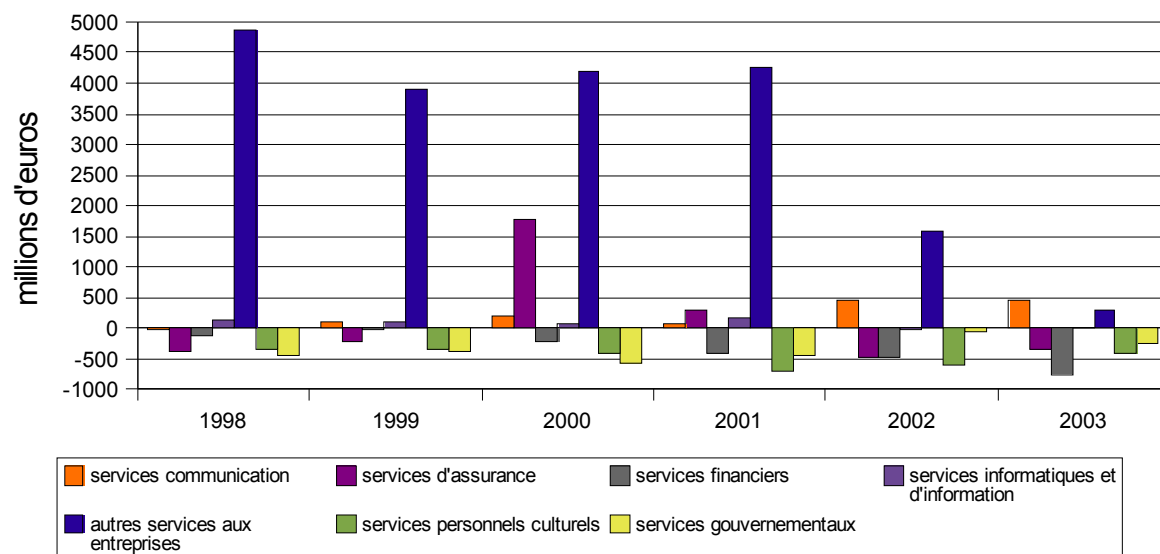
Pour la France, une étude publiée dans le bulletin de la BANQUE DE FRANCE de décembre 2004 repose sur un croisement des données de balance des paiements avec différentes sources (comptabilités nationales, enquêtes diverses, etc.). Elle avance que les délocalisations d'activités de services présente un risque non nul d'accélération dans les prochaines années, même si le mouvement actuel n'est pas encore dans une phase de croissance soutenue comme dans le secteur du textile-habillement ou bien celui de l'automobile.

En résumé, les études empiriques se fondant sur les données du commerce international concluent pour la plupart sur une ampleur assez limitée mais croissante des délocalisations de services des pays industrialisés en direction des pays à faible coût du travail, même si encore une fois, ces résultats sont à manipuler avec précaution. Le graphique 5 mettant en évidence l'évolution du solde de différents postes du commerce extérieur de la France pour les services confirme ce constat. Même si le solde général des échanges de service de la France est excédentaire grâce notamment au tourisme (qui n'apparaît pas dans le graphique suivant du fait de l'absence du poste « transport » et surtout du poste « voyage »), il est cependant notable de constater l'évolution générale à la baisse, notamment du poste, important en volume, « autres services aux entreprises », ou encore du poste « services d'assurance ».

⁵ Comme le rapporte l'OMC (2005b), la part de ces deux catégories de services dans les exportations mondiales de services a été en 2003 respectivement d'environ 4 et 24%.

Graphique 5. **Soldes de différents postes du commerce extérieur de services en France (1998-2003)**

Source : Direction Générale du Trésor et de la Politique Economique (2004)

soldes de différents postes du commerce extérieur de services**Conclusion**

Les données empiriques disponibles au niveau des firmes ne permettent pas de mettre en évidence une accélération des délocalisations au sens strict dans le secteur des services depuis le début des années 2000. Les statistiques disponibles concernant les flux d'IDE ne montrent pas davantage d'accentuation du phénomène même si le poids des pays en développement et des PECO dans les nouveaux projets d'IDE dans les services destinés à l'exportation constitue un indice important. Cependant, ces données ne peuvent être considérées comme des indicateurs fiables des délocalisations d'activités productives et n'autorisent aucune conclusion tranchée sur le sujet du fait, premièrement, du laps de temps extrêmement bref sur lequel elles sont disponibles et, deuxièmement, de leur caractère partiel et peu homogène qui entache fortement leur fiabilité.

En revanche, les analyses des flux commerciaux mettent bien en évidence l'accroissement des importations d'un certain nombre de services par les pays développés depuis les pays à bas salaires. Il y a là une indication importante – bien que l'interprétation doive être affinée – d'un phénomène limité mais déjà significatif. Davantage que les délocalisations au sens strict, le phénomène ici pris en compte est un mouvement de relocalisation des activités de services au détriment des pays les plus développés.

Ces éléments empiriques pourraient sembler devoir conforter le point de vue de celles et ceux qui considèrent qu'au-delà de dommages sociaux transitoires et limités, il n'y a finalement pas grand chose et que le processus de segmentation des chaînes productives dans les services n'a pas de conséquences négatives majeures. Nous avançons au contraire que si les tendances observées ne permettent pas de conclusion tranchée quant à l'impact des délocalisations dans les services, l'évolution des flux commerciaux met davantage en évidence la dynamique du phénomène, une dynamique inquiétante pour l'Etat social.

4. UN IMPACT DISCUTE

Le phénomène des délocalisations d'activité de services mis en perspective dans les sections précédentes a-t-il un impact significatif au niveau méso et macroéconomique ? A la lumière des travaux déjà réalisés sur ce thème, cette question est difficile à trancher. En effet, la plupart des études empiriques se sont quasi-exclusivement intéressées au secteur industriel, ignorant le plus souvent les relocalisations de services. Pour autant, les économistes ou les différents rapports sur cette question reconnaissent de manière quasi-unanime que pour l'instant l'ampleur du phénomène des

délocalisations reste relativement limitée. Dès lors, deux approches de l'impact des délocalisations sont possibles : une approche statique qui mesure les effets des délocalisations à partir des données disponibles ; une seconde approche qui pointe, en dynamique, les effets des délocalisations sur les salariés et les enjeux sous-jacents pour l'Etat social.

4.1. Beaucoup de bruit pour rien ...

La plupart des études visant à estimer l'impact des délocalisations sur l'emploi s'est uniquement concentré sur le secteur industriel, et le plus souvent sur un espace géographique donné (un pays). Même si ce secteur ne constitue pas le cœur de notre propos, il n'est pas inintéressant de présenter les résultats de ces études pour saisir le sentiment partagé d'un impact finalement assez faible, et donc peu inquiétant, des délocalisations.

L'étude d'AUBERT et SILLARD (2005) montre par exemple qu'environ 95 000 emplois industriels en France auraient souffert d'une délocalisation à l'étranger entre 1995 et 2001 soit une perte de 0,35 % par an de l'ensemble des emplois industriels. Cette tendance se serait par la suite accélérée puisque le rapport de FONTAGNE et LORENZI (2005) conclut – avec une autre méthodologie cependant – que 7% des emplois industriels détruits entre janvier 2002 et juillet 2004 peuvent être imputables aux délocalisations et à la sous-traitance internationale.

En ce qui concerne le secteur des services, la DIRECTION GENERALE DU TRESOR ET DE LA POLITIQUE ECONOMIQUE (2004) montre que sur l'ensemble des 800 000 emplois potentiellement délocalisables, seuls environ 2% ont été de fait externalisés à l'étranger. Concernant les Etats-Unis, les études empiriques sont beaucoup plus nombreuses mais aboutissent à des conclusions très diverses (voir par exemple BRAINARD et LITAN [2004], BHAGWATI et alii [2004], FEENSTRA et HANSON [1996], [1999], SCHULTZ [2004], SLAUGHTER [2004]). KIRKEGAARD (2004) montre qu'entre 1999 et 2002, la majorité des destructions d'emplois du fait des délocalisations d'activités de services se serait produite du fait d'externalisation dans le secteur industriel et non pas dans le secteur des services, ce qui accrédite l'idée que ce dernier secteur serait encore protégé. De manière plus générale, certains travaux ont montré que d'autres facteurs que les délocalisations pouvaient être à l'origine des destructions d'emplois et qu'il ne fallait donc pas leur attribuer tous les maux. BAILY et LAWRENCE (2005) insistent ainsi sur la faiblesse de la demande domestique et la surévaluation du dollar tandis que GROSHEN et POTTER (2003) mettent en avant les caractéristiques structurelles de l'économie américaine.

Les travaux d'AMITI et WEI sur la balance commerciale des services des Etats-Unis (2004) puis des principaux pays développés (2005) insistent sur la faiblesse des importations de services informatiques dans le total du PIB des principaux pays développés. Ils montrent même avec le cas du Royaume Uni que loin d'avoir un impact négatif sur l'emploi, les délocalisations pourraient avoir un impact positif puisqu'une hausse de la part des services importés dans l'ensemble des inputs d'un secteur ne tend pas à diminuer l'emploi dans ce secteur mais au contraire à l'augmenter. Cet impact positif résulterait de la compétitivité accrue des entreprises britanniques qu'aurait permis les gains de productivité réalisés grâce aux délocalisations.

L'impact des délocalisations en termes de productivité est ainsi la question clef pour inscrire les délocalisations dans une dynamique non négative, voire positive. A notre connaissance, peu d'études ont cherché à évaluer cet impact. Le récent article d'OLSEN (2006) recense une grande partie des travaux empiriques sur cette question et montre qu'il est difficile de conclure sur l'impact positif ou non sur la productivité globale des délocalisations dans la mesure où cet impact est très dépendant des caractéristiques de l'entreprise et du secteur concerné. De plus, un éventuel effet positif indirect en termes d'augmentation des qualifications des travailleurs victimes de délocalisations reste à mesurer. La conclusion principale qui ressort de cet article et qui nous intéresse en tout premier lieu est que les gains de productivité issus des délocalisations sont in fine généralement assez faibles dans le secteur industriel, alors qu'ils apparaissent être plus importants dans le secteur des services.

Finalement, à la suite de COHEN (2006), on peut constater qu'il ressort de la littérature que le phénomène des délocalisations des activités de services – comme des activités industrielles – n'a pas un impact négatif majeur en termes d'emploi et ces coûts peuvent n'être que transitoires. En effet, à plus long terme, les gains de productivité réalisés par les entreprises et la baisse des prix des biens et services grâce à la diminution des coûts des services intermédiaires pourraient favoriser une

augmentation du pouvoir d'achat et le réemploi des salariés victimes des délocalisations vers des emplois mieux valorisés. Par conséquent, les délocalisations seraient finalement peut-être un « mal pour un bien » car elles provoqueraient à terme une augmentation générale du bien-être social. Ce raisonnement n'est cependant pas véritablement étayé sur le plan empirique.

4.2. ...ou un phénomène entraînant une dynamique sociale régressive

L'impact direct des délocalisations dans le secteur des services apparaît pour l'instant limité bien que croissant. Il semble cependant que l'ouverture de ce nouvel espace d'activité dans lequel peut pleinement s'exprimer l'asymétrie qui résulte de la mobilité du capital productif par rapport à l'immobilité du travail est porteuse d'une dynamique économique sociale potentiellement régressive.

Deux grands types d'explication peuvent être avancés. Le premier, met l'accent sur la possibilité d'un impact négatif sur la prospérité globale du pays victime de délocalisations. Le second montre que les agents économiques ne sont pas uniformément touchés par les délocalisations : soit les bénéfices sont accaparés exclusivement par les détenteurs de capitaux, soit ils sont redistribués aux salariés de manière différenciée selon leur qualification et leur activité. RODRIK (1997) souligne ainsi les risques de « *désintégration sociale* » dès lors que les coûts et les gains des réagencements productifs sont répartis de manière très hétérogène entre les groupes sociaux. Ces risques augmentent parallèlement à l'accroissement de la base économique susceptible de s'extraire des conflits locaux en faisant le choix de la fuite plutôt que celui de la négociation. Dans cette perspective, les délocalisations participent d'une dynamique de dégradation du rapport de force des salariés par rapport au capital mais aussi d'une impuissance consentie de l'Etat face à un accroissement de la demande d'Etat social.

4.2.1. Un impact global potentiellement négatif pour le pays victime de délocalisations

a. Les modèles du commerce international : un possible impact négatif pour le pays victime

Sur le plan de la théorie du commerce international, les analyses visant à quantifier l'impact des délocalisations restent encore peu développées. SAMUELSON (2004) montre à l'aide d'un modèle d'équilibre ricardien mettant en relation deux pays qu'il est possible que les gains du commerce liés au libre-échange ne profitent qu'au seul pays dont les salaires sont relativement les plus faibles. Si celui-ci enclenche une dynamique d'innovation et se rapproche – même sans les atteindre – des niveaux de productivité du pays le plus développé dans les activités où ce dernier dispose d'un avantage comparatif, le pays le plus développé subira une perte nette. Samuelson décrit ainsi une situation où la théorie de l'avantage comparatif ne s'applique plus.

b. Les effets destructeurs de la concurrence

Les délocalisations contribuent à accroître la pression concurrentielle par le biais des importations de services intermédiaires. Ce phénomène est loin d'être un élément unilatéralement positif car les développements théoriques récents démontrent que les vertus supposées de l'intensification de la concurrence sont largement surestimées (SAPIR [2005]). Au contraire, ses effets destructeurs sur le tissu productif ne s'accompagnent pas nécessairement d'une dynamique de réallocation des ressources permettant la création de nouvelles activités. Ainsi, le processus de création d'activité résultant indirectement des gains liés à la baisse des prix peut avoir lieu dans une autre économie que celle victime des délocalisations (FITOUSSI [2005]). L'impact négatif de la concurrence des importations s'ajoute ainsi à l'impact négatif direct sur l'emploi des délocalisations. Il faut aussi souligner qu'à terme la concurrence finira par assécher les gains de compétitivité réalisés par les firmes suite aux délocalisations (ARTUS et VIRARD [2005]).

c. L'absence de confirmation de gains des délocalisations

De manière empirique, le cabinet MCKINSEY GLOBAL INSTITUTE [2005] avance que les délocalisations d'activités de services ont un impact négatif pour la France et l'Allemagne alors que l'impact est positif pour les Etats-Unis : pour chaque dollar délocalisé, les Etats-Unis obtiennent un bénéfice de 1,14 à 1,17 dollars alors que pour l'Allemagne et la France le retour correspondant à 1 euro délocalisé n'est, respectivement, que de 0,74 et 0,86 euros. Ce résultat est le fait des caractéristiques spécifiques des économies considérées et est calculé à partir de la mise en relation de trois types de bénéfice envisagés. D'abord, des bénéfices résultants des économies de coûts réalisés par les entreprises qui se répercutent en dividendes pour les actionnaires ou en baisse des prix pour les clients ; ensuite, la valeur produite par les salariés migrant vers un nouveau secteur et qui dépend du taux de réemploi ; enfin, les bénéfices directs qui proviennent du surcroît de demande de produits

français à l'exportation résultant de l'augmentation de richesse dans le pays où l'activité est délocalisée, les bénéfices réalisés à l'étranger dans l'activité délocalisée et qui sont rapatriés ainsi que les achats supplémentaires en produits français étant la conséquence directe de la délocalisation (achats d'équipements, etc.).

La EUROPEAN FOUNDATION FOR IMPROVEMENT OF LIVING AND WORKING CONDITIONS (2004) souligne d'ailleurs qu'il n'existe par encore pas d'évaluations fiables de l'emploi additionnel qui pourrait être créé dans d'autres secteurs du fait des bénéfices indirects de l'externalisation à l'étranger, notamment grâce aux gains liés à la croissance du marché. En bref, comme pour la productivité (OLSEN [2006]) les effets positifs indirects sur l'emploi restent à être démontrés et prouvés empiriquement.

4.2.2. *L'impact distributif des délocalisations au sein des économies*

Même si l'impact des délocalisations s'avérerait à un niveau agrégé positif pour le pays victime des délocalisations, tous les agents économiques n'en bénéficient pas de la même façon. Les entreprises et les actionnaires peuvent ainsi bénéficier de la richesse créée alors que les salariés peuvent être victimes de l'accroissement du chômage ou subir une baisse de salaire que ne compense pas la baisse des prix. Il est également possible que seules certaines catégories de personnel soient pénalisées.

a. Un impact sur les salariés différencié selon les métiers et les qualifications

Les études modélisées portant spécifiquement sur les conséquences pour les salariés des pays victimes des délocalisations d'activités de services demeurent encore peu nombreuses. A partir d'une variante du modèle Heckscher-Ohlin, DEARDORFF (2004), montre que les salaires des travailleurs non qualifiés des pays développés peuvent diminuer et même atteindre des niveaux inférieurs aux salaires des travailleurs non qualifiés du Sud. MARKUSEN (2005) examine le problème des délocalisations d'emploi des cols blancs avec une série de modèles et d'hypothèses différents qui le conduisent à mettre en évidence des situations où tant le travail qualifié que le travail non-qualifié peuvent gagner ou perdre.

Le rapport de la EUROPEAN FOUNDATION FOR IMPROVEMENT OF LIVING AND WORKING CONDITIONS (2004) souligne que les changements organisationnels liés aux délocalisations d'activités de services ont des implications sur les compétences. En particulier, le besoin étendu de compétences linguistiques et de communication crée un risque supplémentaire de marginalisation économique pour ceux qui ne les ont pas. Un risque additionnel tient au fait que l'externalisation à l'étranger tend à rendre des emplois auparavant sûrs et stables de plus en plus précaires et fragiles en raison d'une possibilité de relocalisation, même si cette relocalisation ne prend pas effet immédiatement.

Sur la base d'entretiens avec des dirigeants d'entreprises, l'étude de FORRESTER (2004) indique qu'au-delà des métiers les plus immédiatement touchés par les délocalisations de services (informaticiens, personnel de bureau, etc.), un certain nombre d'activités hautement qualifiées devraient être affectées. Ainsi, des emplois de médecins, d'ingénieurs, d'architectes, de juristes et de scientifiques ont déjà été délocalisés et leur nombre devrait considérablement s'accroître au cours de la prochaine décennie. Cette étude souligne également qu'autour des métiers directement touchés, les firmes emploient du personnel pour les tâches de secrétariat et de maintenance des équipements ainsi que des spécialistes pour la mise en place de prototypes et le management. Avec l'érosion des activités-cœur en Europe, un certain nombre d'activités collatérales devrait aussi être touchées de manière certes limitée mais non négligeable. L'étude de Pujals sur le secteur financier conforte cette idée d'une montée en gamme des délocalisations. Il indique ainsi qu'après avoir concerné des activités plutôt basiques, des activités à forte valeur ajoutée – et donc mobilisant une main d'œuvre plus qualifiée – semblent de plus en plus impliquées dans les opérations de délocalisations (PUJALS [2005]).

b. Dégradation structurelle de la capacité de négociation du travail par rapport au capital

De nombreux auteurs soulignent que la mise en concurrence des salariés du Nord vis-à-vis des travailleurs de pays à bas salaires contribuent à diminuer radicalement le pouvoir de négociation des salariés exposés vis-à-vis des employeurs (ARTUS et VIRARD [2005], BERTHAUD et CHANTEAU [2006], BOYER [1996], CHESNAIS [1997], CROTTY *et alii* [1998], JOSHUA [2006], MANKIW et SWAGEL [2005], RODRIK [1997]). L'utilisation de la seule menace de délocalisation s'avère ainsi un moyen efficace pour affaiblir la position des salariés et l'essor des délocalisations dans les services offre une prise plus large à cette menace.

Au delà de cet impact immédiat, certains travaux soulignent ainsi que pour les firmes, diviser leur force de travail entre différents pays est une source d'accroissement des profits aux dépens des travailleurs selon un mécanisme qui s'apparente à la logique *diviser pour mieux régner* (BOWLES [1985], PEOPLES et SUGDEN [2000]). Peoples et Sugden soulignent les difficultés déjà notées de longue date (BIT [1976]) à organiser l'action collective des salariés à l'échelle internationale. Les formes organisationnelles choisies pour l'internationalisation constituent un des leviers par lesquels les firmes peuvent rendre encore plus difficile l'action collective des travailleurs. Ce problème est perceptible à travers le concept de gouvernance des chaînes de valeur globales qui met en avant l'existence de relations de pouvoir asymétriques entre les firmes au sein de processus productif segmenté à l'échelle internationale (GEREFFI *et alii* [2005]). Le développement de la sous-traitance internationale n'implique ainsi pas nécessairement une dilution majeure de la prise de décision et de l'accumulation des profits. En revanche, elle rend beaucoup plus difficile l'unité des travailleurs et contribue ainsi à l'augmentation des profits dans les maisons mères (BALAKRISHNAN et SAYEED [2002]).

Pour souligner l'importance de la dégradation du pouvoir de négociation des salariés, il convient de remarquer qu'elle s'enracine dans un contexte macroéconomique particulier. Le niveau important du chômage dans la plupart des pays développés et le développement des contrats de travail précaires accroissent fortement le coût de la perte d'un emploi pour les salariés. A l'échelle globale, la situation économique est aussi marquée par une surabondance de la main d'œuvre. L'ouverture aux investissements étrangers et au commerce international de pays comme la Chine et l'Inde a permis de donner accès aux firmes des pays développés à d'immenses réservoirs de main d'œuvre. Cette situation ne semble pas devoir évoluer à court terme ; une récente étude de la banque asiatique pour le développement (ASIAN DEVELOPMENT BANK [2006]) établit ainsi à 500 millions le nombre de travailleurs étant au chômage ou bien sous-employés dans la région.

Conclusion : la paralysie de l'Etat social

Quelles sont les implications des délocalisations des activités de services pour l'Etat social ? Les données disponibles rendent peu aisé de répondre à cette question. Des travaux qualitatifs et sectoriels supplémentaires sont nécessaires pour mieux connaître l'impact des relocalisations internationales d'activités de services sur les emplois, les qualifications et les salaires. En particulier l'absence d'analyses mésoéconomiques quantitatives croisant ampleur des délocalisations et évolution des salaires, des profits, des types de contrat de travail ou du taux de syndicalisation font cruellement défaut.

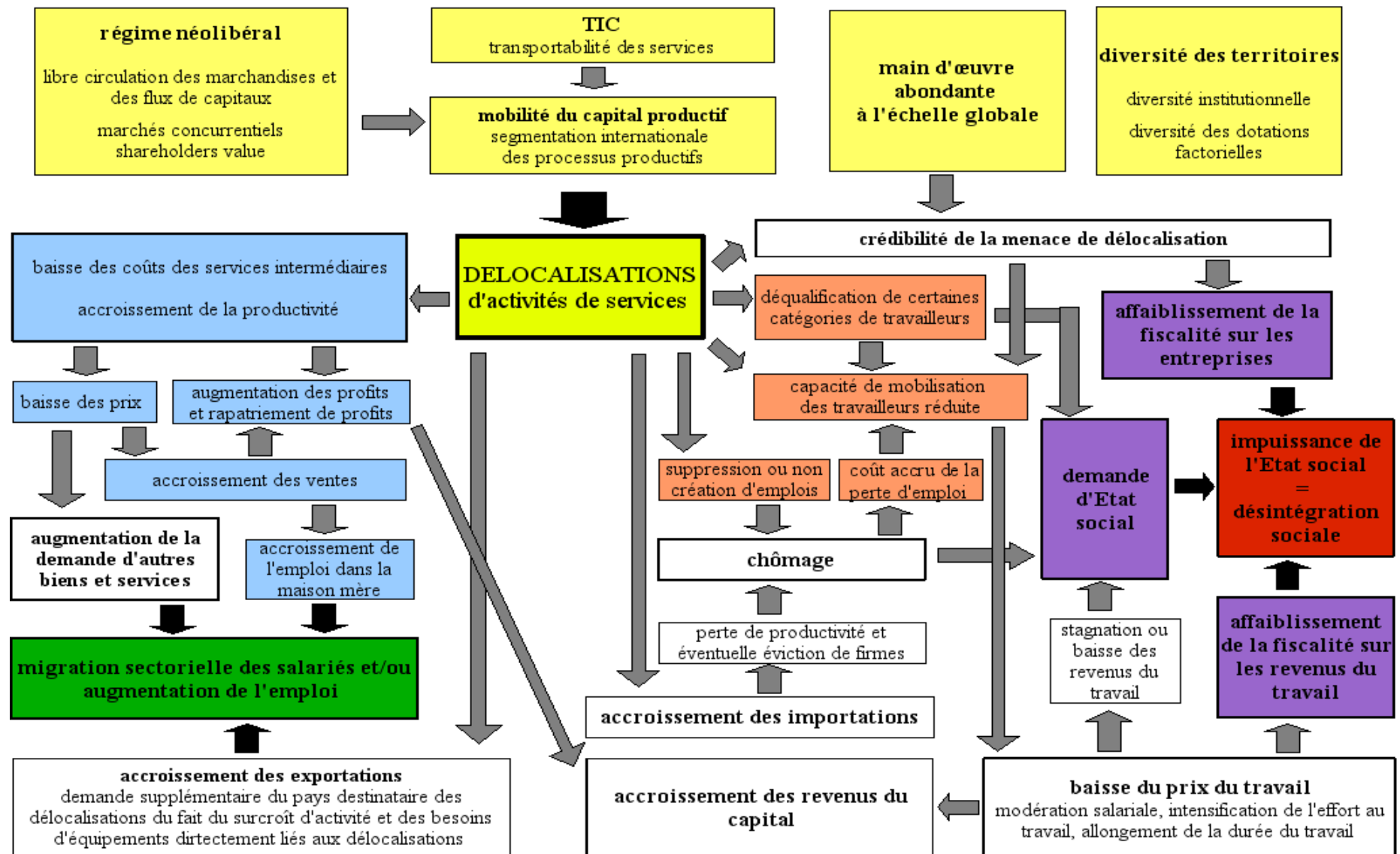
La difficulté à rendre compte de l'ampleur du phénomène et de ses effets est en elle-même un signal inquiétant pour l'Etat social ; elle pointe l'incapacité de la puissance publique à disposer d'une information fiable et précise sur l'internationalisation des processus productifs. Ce signal est d'autant plus préoccupant que les effets potentiels des délocalisations sur les salariés mis en évidence par différentes analyses contiennent en germe une forte demande d'Etat social que ce soit du fait de la faiblesse des revenus du travail, de la disqualification de certaines catégories de travailleurs et de l'existence d'un niveau important de chômage.

Or, dans le contexte du régime néolibéral, cette demande d'Etat social est particulièrement difficile à satisfaire. En effet, la mobilité du capital productif est à l'origine d'une forte asymétrie entre les firmes et les Etats (ANDREFF [1998], CROTTY, EPSTEIN et KELLY [1998], MICHALET [1999], RODRIK [1997]). L'« *Etat mondialisateur* » (ANDREFF [2003]) abandonnant nombre de ses prérogatives, les firmes peuvent en effet faire valoir diverses menaces : délocalisations mais aussi stratégies d'optimisation fiscale (SAINT-ETIENNE et LE CACHEUX [2005]) affaiblissent la capacité des Etats à définir une politique fiscale – ou quasi fiscale à travers les cotisations sociales – vis-à-vis des entreprises. Parallèlement, l'affaiblissement relatif des revenus du travail limite également la base économique de l'Etat social.

Pour conclure, le schéma 1 ci-dessous synthétise de manière, certes forcément restrictive, les principaux développements analytiques présenté dans cette section. Il met en relation des éléments de contexte favorisant le développement des délocalisations des activités de services (en beige) avec leurs effets positifs sur les entreprises (en bleu clair), négatifs sur le travail (en rouge clair) ainsi que leurs implications macroéconomiques (en blanc). La dynamique positive généralement présentée dans la littérature débouche sur une migration d'activités des salariés et même sur un éventuel accroissement de l'emploi (en vert). A l'inverse, les effets sur l'Etat social (en mauve) indiquent la possibilité d'une

contradiction forte entre la demande d'Etat social et son impuissance qui peut déboucher une dynamique de désintégration sociale (en rouge). Un point important tient au fait que les dynamiques positives et négatives convergent vers un accroissement des revenus du capital.

Schéma 1 : La dynamique des délocalisations d'activités de services



5. LES OPTIONS DE POLITIQUES PUBLIQUES POUR PRESERVER (ET CONSTRUIRE) L'ETAT SOCIAL

Le débat académique sur les politiques publiques face aux délocalisations semble, du moins en France et en Europe, être légèrement en avance sur le débat institutionnel. Ainsi, l'articulation et la cohérence des différents niveaux de l'action publique sont seulement esquissées : par exemple, la question du positionnement de l'Union européenne dans les négociations en cours sur la fourniture transfrontalière de services (identifiée comme le mode 1 de l'AGCS) est peu discutée. C'est d'abord au niveau des Etats nations - et éventuellement de l'UE - que se développent les réponses les plus concrètes.

MANKIW et SWAGEL (2005)] avancent ainsi que deux types de politiques peuvent être proposés pour faire face à la dislocation sociale accrue par l'externalisation à l'étranger : (i) améliorer les politiques existantes pour faciliter l'ajustement qu'implique la migration d'activités, (ii) créer un environnement économique favorable à une croissance soutenue de l'activité et à une robuste création d'emplois. C'est le même type de démarche que suggèrent Gaffard et Quéré lorsqu'ils proposent de mettre en place des politiques macroéconomiques de coordination de l'offre et de la demande afin de faciliter de manière endogène les mutations structurelles de l'appareil productif tout en mettant en place des politiques spécifiques au niveau sectoriel pour accompagner les changements qu'impliquent les relocalisations (GAFFARD et QUERE [2005]).

Dans son intervention lors du débat « Délocalisations et Emploi » organisé par l'OFCE, Sterdyniak (MATHIEU et STERDYNIAK [2005b]) identifie trois principaux types de stratégies qui, certes mises en perspective dans le secteur industriel, n'en sont pas moins susceptibles d'être mobilisées dans celui des services. La première est la stratégie libérale selon laquelle la rigidité du marché du travail dans le pays victime de la délocalisation est stigmatisée ; afin d'augmenter l'attractivité des territoires, elle propose de mener des réformes de libéralisation du marché du travail et d'alléger la pression fiscale (BANQUE DE FRANCE [2004]), proposition qui conduisent à renoncer à l'Etat social. Une seconde stratégie, plus ancienne, propose de venir en aide, notamment par le biais de subventions, aux secteurs menacés par les délocalisations. Ces stratégies sont largement déconsidérées dans la littérature. Concernant la stratégie dite « libérale », même si elle était jugée socialement acceptable, elle implique une course vers le bas en terme de coût du travail qui n'a aucune chance d'être gagnée étant donnés les écarts considérables existants avec les pays à bas salaires. Quant à la seconde stratégie dite « archaïque », outre les obstacles institutionnels liés à la politique européenne en matière de concurrence, avec la montée en gamme des pays exportateurs à bas salaires, la liste des secteurs nécessitant d'être soutenus ne devrait pas cesser de s'allonger.

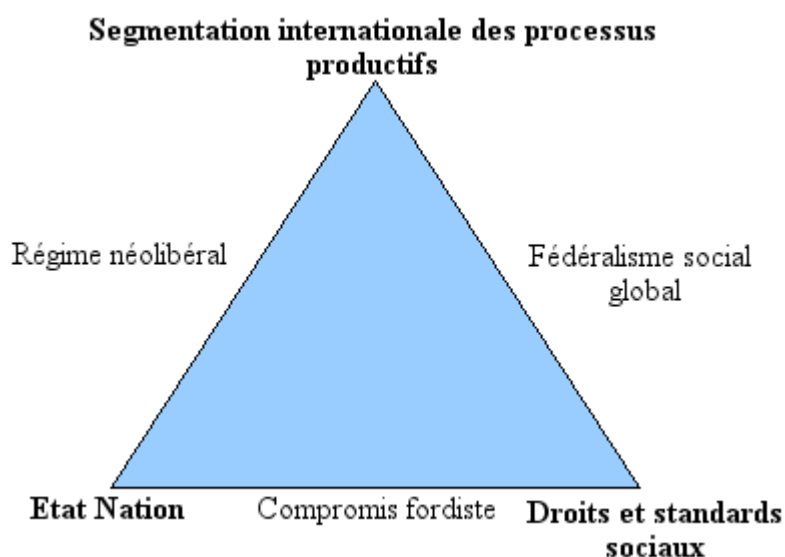
La troisième stratégie de « sortie vers le haut », beaucoup plus en vogue dans la littérature et dans les rapports officiels, préconise de rendre prioritaire le soutien aux secteurs innovants à forte valeur ajoutée au détriment des secteurs touchés par les délocalisations. Le rapport BEFFA (2005) est une illustration de ce type de stratégie : faisant le constat de la faiblesse de l'effort de recherche et du développement industriel de la France par rapport à ces concurrents, il appelle à une politique forte de soutien aux industries de hautes technologies par le biais de programmes technologiques industriels de long terme mobilisant conjointement des acteurs publics et privés à travers des partenariats et susceptibles de donner lieu à des coopérations européennes. A cette fin l'Agence de l'Innovation Industrielle a été créée en août 2005.

Cette dernière stratégie, conforme à la « stratégie de Lisbonne » définie au niveau européen, est présentée comme la plus prometteuse. Outre le risque d'une fuite en avant pour se préserver de la concurrence des pays émergents de plus en plus innovants dont l'utilité sociale peut être mise en doute (JOSHUA [2006]), MATHIEU et STERDYNIAK (2005) soulignent que rien ne garantit que le solde d'emploi entre les secteurs perdants et les secteurs gagnants sera positif. La théorie du déversement d'Alfred Sauvy, certes définie à propos du progrès technique mais adaptable au phénomène des délocalisations d'activités, ne semble en effet plus se vérifier empiriquement, du moins à partir de la fin des Trente Glorieuses. Sur la dernière période, le rapport de force est désormais beaucoup moins favorable aux salariés qui ne bénéficient plus d'une redistribution équitable des gains de productivité. Ces derniers, très élevés notamment dans le secteur des services, ne se traduisent plus en termes de créations d'emploi. Quant à la question du déversement proprement dit, autant la migration de salariés du secteur primaire vers le secteur secondaire a pu s'opérer relativement facilement, autant la transition est beaucoup plus difficile entre le secteur secondaire et le secteur tertiaire, et ce dans les

deux sens.

Dans une perspective d'économie distributive, il est possible de quitter le terrain purement compétitif pour envisager d'autres stratégies. Un tel déplacement de perspective peut-être opéré en adaptant le trilemme de RODRIK (2000) aux problématiques de l'Etat social. Trois options exclusives les unes des autres se dessinent. La première correspond à la situation actuelle : le régime néolibéral à travers la liberté de circulation des marchandises et des capitaux permet de faire cohabiter l'Etat-nation et la segmentation internationale des processus productifs ; il implique cependant dans les pays développés une tendance à la remise en cause des droits et des standards sociaux. La seconde option correspond au compromis fordiste qui est caractérisé par la mise en place de droits et de standards sociaux dans le cadre de l'Etat-nation mais avec des processus productifs qui sont organisés pour l'essentiel dans le cadre national. La troisième option est celle de la mise en place d'un fédéralisme social global. Cette option – largement utopique – devrait permettre de faire cohabiter segmentation internationale des processus productifs, notamment en ce qui concerne les activités de services, et établissement de normes sociales globales.

Schéma 2 : Le trilemme de Rodrik adapté aux problématiques de l'Etat social



Divers auteurs partant de la forte dégradation du pouvoir de négociation des salariés proposent la mise en place de mesures de protection, selon des modalités distinctes, afin de recréer des conditions économiques autorisant un retour de l'Etat social. On peut ainsi citer trois prises de positions récentes dans le débat économique en France qui tendent vers le rétablissement du compromis fordiste.

Tout d'abord, JOSHUA (2006) propose de convaincre les pays en développement de renoncer au modèle de croissance tirée par les exportations pour reprendre un modèle de développement autocentré. La mise en place d'accords commerciaux devrait ainsi permettre d'orienter de manière sélective les flux d'échanges aux moyens de quotas, clauses de sauvegarde et droits compensatoires. La contrepartie de l'abandon de la locomotive des exportations pour les pays émergents est l'amplification de l'aide au développement.

SAPIR (2006), quant à lui, avance que des mesures protectionnistes devraient être envisagées afin de permettre aux territoires de se protéger du dumping social et écologique d'autres pays de niveau de développement similaire. L'originalité de cette position est ainsi de ne pas être adressée aux pays émergents mais plutôt aux échanges entre pays développés.

Enfin, BERTHAUD et CHANTEAU (2006) défendent la mise en place d'un régime international sur les firmes. Partant de la distinction entre stratégies multidomestiques et stratégies globales des firmes, ils soulignent que les effets négatifs de la mise en concurrence des économies nationales sont principalement associés aux stratégies globales des firmes transnationales qui impliquent des choix de relocalisation et des processus de restructuration permanents (CHANTEAU [2001], FONTAGNE et LORENZI [2005]). Ils définissent à partir de ce postulat un régime international discriminatoire à

l'égard des stratégies globales des firmes. Ce régime se caractérise par le maintien de la liberté de circulation du capital (condition nécessaire aux stratégies multidomestiques visant à la conquête de nouveaux marchés) mais également par la mise en place d'un protectionnisme sélectif portant sur le commerce de biens intermédiaires et, pour les services, tout ce qui touche aux services aux entreprises et aux services commerciaux.

Ces positions ne suscitent pas pour autant l'unanimité. Ainsi, FORRESTER [2004] indique que des mesures protectionnistes pourraient éventuellement ralentir le processus de délocalisations d'activités de services mais pas le stopper. Le rapport avance en particulier que des mesures destinées spécifiquement à interdire les délocalisations pourraient aisément être contournées par les entreprises qui masqueraient les mouvements de relocalisation derrière des mouvements apparemment autres de la main d'œuvre (non-renouvellement du personnel à l'occasion de départ à la retraite, fins de contrats non repris et non remplacés ou même licenciements sous d'autres motifs). Il faut cependant noter que ce type de stratégies d'évitement des firmes ne serait pas valable en cas de taxation ou de plafonnement des flux d'importations. Pour autant, il est vrai que la nature immatérielle des services concernés par les délocalisations et l'instantanéité des échanges qu'autorisent les nouvelles technologies risquent dans un grand nombre de cas de rendre difficilement détectables les mouvements de commerce de services.

Enfin, l'option d'un fédéralisme social global, tel qu'il apparaît dans le trilemme de Rodrik, semble pour l'heure très largement hors de portée. En dépit de l'existence d'accords internationaux dans le cadre de l'Organisation Internationale du Travail et des bénéfices économiques que la mise en œuvre de ces standards pourrait apporter, ils demeurent pour l'instant largement ignorés en raison de l'opposition des employeurs et de l'absence de volonté politique des Etats (SENGENBERGER [2006]). La question des normes sociales abordées au sein de l'OMC à la fin des années 1990 a également été écartée, en raison notamment de l'opposition d'un certain nombre des pays émergents qui y voyaient une forme de protectionnisme déguisé de la part des pays développés. L'absence de perspective immédiate de construction de droits et de standards sociaux à l'échelle globale ne l'invalide pas pour autant : le débat public peut contribuer à faire progresser l'architecture institutionnelle d'un tel projet, dont on pourrait alors commencer à entrevoir les contours non seulement du fait de l'évolution des positions des Etats, mais également grâce à un renforcement du mouvement syndical transnational et de sa capacité à intervenir au niveau des chaînes de valeur internationalisées.

6. CONCLUSION

Le champ d'étude des délocalisations des activités de services, bien que fertile, reste en friche. Les nombreuses études empiriques sont confrontées à d'importants problèmes méthodologiques et de disponibilité des données. Elles convergent vers l'idée que l'ampleur du phénomène est pour l'instant limitée mais qu'elle devrait croître de manière significative.

En ce qui concerne les conséquences des délocalisations, l'impact négatif sur l'emploi apparaît pour l'instant également faible et les éventuelles retombées positives en termes de productivité puis de créations futures d'emplois restent à confirmer.

Dans les deux dernières sections de ce travail, nous avons tenté de montrer qu'au-delà d'un constat difficile à réaliser au vu du caractère récent du phénomène, il est essentiel de tenter de saisir la dynamique du processus de relocalisation des activités de services. Nous avons en particulier tenté de construire un point de vue distributif mettant en lumière la dégradation du pouvoir de négociation des salariés vis-à-vis d'un capital très mobile, mais aussi les risques de marginalisation des salariés faiblement qualifiés et peu susceptibles de se reconvertir immédiatement dans des activités exigeant de fortes compétences.

Ces hypothèses mériteraient un travail empirique approfondi. Elles indiquent un fort potentiel de croissance de la demande d'Etat social, demande que celui-ci semble d'autant plus en peine de satisfaire que sa base fiscale tant du côté du travail que du capital s'affaiblit avec l'entrée de nouvelles activités dans l'internationalisation des processus productifs.

Les diverses options de politiques économiques renvoient alors à deux principaux types de réponses qui ne sont pas nécessairement exclusifs. D'un côté, les réponses compétitives qui visent pour l'essentiel à favoriser la croissance des économies pour faciliter les coûts sociaux d'ajustement qu'impliquent les délocalisations. Elles mettent en avant en particulier la nécessité de favoriser

l'innovation et de prévoir des mécanismes spécifiques pour les personnes touchées. D'un autre côté, des réponses distributives pointent la nécessité de redonner à l'Etat social les moyens de se déployer. A partir d'une adaptation du trilemme de Rodrik [2000], deux options ont été dessinées : une première qui passe par un renforcement de la souveraineté économique des Etats –ou d'entités supranationales telle l'UE- à travers la mise en place de mesures de protection commerciale. Une seconde, largement utopique dans sa forme achevée mais qui pourrait déjà être esquissée notamment à travers le renforcement du Bureau International du Travail, tend à la constitution d'un proto-Etat social mondial.

BIBLIOGRAPHIE

- AMITI M. et WEI S. J. (2004), « Demystifying Outsourcing, Finance and Development », December, mimeo.
- AMITI M. et WEI S. J. (2005), « Fear of Service Outsourcing. Is It Justified? », *Economic Policy*, April, p. 307-347.
- ANDREFF W. (1996), « La déterritorialisation des firmes multinationales: firmes globales et firmes réseau », *Cultures et Conflits* (21-22), <http://www.conflits.org/document161.html#ftn9>
- ANDREFF W. (2003), *Les multinationales globales*, La Découverte, coll. « repères », Paris, 123 p.
- ARNDT et KIERZKOWSKI [2001] (eds), *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*, Oxford University Press, Oxford.
- ARTHUIS J. (1993), « Rapport d'information sur les délocalisations d'activités industrielles et de services hors de France », 3 juin. En annexe rapport AN n° 42, Sénat n°337.
- ARTHUIS, J. (2005), *Rapport d'information*, Commission des Finances, du contrôle budgétaire et des comptes économiques de la Nations sur la globalisation de l'économie et les délocalisations d'activité et d'emplois, Sénat, Annexe au procès-verbal de la séance du 22 juin 2005, 104 p.
- ARTUS P. et VIRARD, M.-P. (2005), *Le capitalisme est en train de s'autodétruire*, La Découverte, Paris, 142 p.
- AURIOL E. (2004), Commentaire de AMITI, M. et WEI, S.-J. (2005), « Fear of Service Outsourcing. Is It Justified? », *Economic Policy*, April, p. 341-342.
- ASIAN DEVELOPMENT BANK (2006), *Labor Markets in Asia: Issues and Perspectives*, Copublished with Palgrave Macmillan Limited, summary:
<http://www.adb.org/Documents/Books/Labor-Markets/default.asp>
- AUBERT P. et SILLARD P. (2005), « Délocalisations et réduction d'effectifs dans l'industrie française », Document de travail, Insee, Paris, 33 p.
http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/ECOFRA05b.PDF
- AUDCHAREVRAKUL P. (2005), « Is Service Outsourcing a Threat to Skilled Labor? How Information Technology Services Outsourcing Affects Domestic Employment Across Skill Levels », Amherst College, May, Mimeo.
- BAILY et LAWRENCE (2005), « Don't Blame Trade for US Job Losses », *The MCKinsey Quarterly*
- BALKRISHNAN R. et SAYEED A. (2002), « Why Do Firm Disintegrate? Toward an Understanding of the Firm Level Decision to Sub-Contract and its Impact on Labor », *CEPA Working Paper*, 2002-12, 24 p. <http://www.newschool.edu/cepa/publications/workingpapers/archive/cepa200212.pdf>
- BANQUE DE FRANCE (2004), « La délocalisation », *Bulletin de la Banque de France*, n° 132, Décembre.
- BARDHAN A. et KROLL C. (2003), « The New Wave of Outsourcing », *Fisher Center for Real Estate and Urban Economics Research Report*, UC Berkeley, Fall.
- BEFFA J-L. (2005), *Pour une nouvelle politique industrielle*, La Documentation française, coll. « Les rapports officiels », Paris, 58 p.
- BERGER (2006), *Made in monde, les nouvelles frontières de l'économie mondiale*, Seuil, Paris, 356 p.
- BERTHAUD P. et CHANTEAU J-P. (2006), « Etats et firmes transnationales: quels choix de mondialisation (enjeux d'un régime international) ? », in P. BERTHAUD et G. KEBABDJIAN (eds), *La question politique en économie internationale*, La Découverte, coll. Recherches, Paris, p. 273-284.
- BHAGWATI, J., PANAGARIYA A. et SRINIVASAN T. N. (2004), « The Muddles over

- Outsourcing », *The Journal of Economic Perspectives*, 18(4), pp. 83-114.
- BIT (1976), *Multinationals in Western Europe: The Industrial Relations Experience*, ILO, Geneva.
- BLINDER A. (2005), "Fear of Offshoring", Princeton University, mimeo, October.
- BOWLES S. (1985), «The Production Process in a Competitive Economy: Walrasian, Neo-Hobbessian and Marxian Models», *American Economic Review*, 75, pp. 16-36.
- BOULHOL H. (2004), "Quel impact du commerce extérieur international sur la désindustrialisation dans les pays de l'OCDE ?", *Flash CDC Ixis*, n° 2004-206, 1^{er} juillet.
- BOYER R. (1996), "The Changing Status of Industrial Relations in a More Interdependent World", *Couverture Orange*, 9619, CEPREMAP, 33 p.
- BRAINARD L et LITAN R. (2004), « Offshoring Services jobs: Bane of Boon and What to Do? », *The Brookings Institution Policy Brief*, n°132.
- BROWN S. (2004), "Mass Layoff Statistics Data in the United States and Domestic and Overseas Relocation", Bureau of Labor Statistics memo, December.
<http://www.bls.gov/mls/mlsrelocation.pdf>
- CHANTEAU J.-P. (2001), *L'entreprise nomade : localisation et mobilité des activités productives*, L'Harmattan, coll. « Economie et Innovation », Paris, 236 p.
- CHESNAIS F. (1997), *La mondialisation du capital*, Syros, Paris, 333 p.
- COHEN D. (2006), « Les effets du commerce international sur l'emploi dans les pays riches » in P. AUER, G. BESSE et D. MEDA (2006), *Délocalisation, normes de travail et politique de l'emploi: vers une mondialisation plus juste*, La Découverte, coll. « Recherches », Paris.
- CORTES O. et JEAN S. (1997), « Quel est l'impact du commerce extérieur sur la productivité et l'emploi ? », *CEPII Working Papers*.
- CNUCED et ROLAND BERGER STRATEGY CONSULTANT [2004], "Service Offshoring Takes Off in Europe – In Search of Improved Competitiveness". Disponible à :
http://www.unctad.org/sections/press/docs/SurveyOffshoring_en.pdf
- CNUCED, (2003, 2004 et 2005), *World Investment Report*, Nations-Unies, Genève et New York.
www.unctad.org
- CROTTY J., EPSTEIN G. et KELLY P. (1998), "Multinational Corporations in the Neo-Liberal Regime", in D. BAKER, G. EPSTEIN et R. POLLIN, *Globalization and Progressive Economic Policy*, Cambridge University Press, Cambridge, p. 117-146.
- DAUDIN G. et LEVASSEUR S. (2005), « Délocalisations et concurrence des pays émergents : mesurer l'effet sur l'emploi en France », *Revue de l'OFCE*, vol. 94, pp. 131-160.
- DEARDORFF A. (2004), "A Trade Theorist's Take on Skilled-Labor Outsourcing", *Discussion Paper*, 519, The University of Michigan, 26 p.
- DELOITTE RESEARCH (2003), "The Cusp of a Revolution: How Offshoring Will Transform the Financial Services Industry", Report by Chris Gentle.
- DELOITTE RESEARCH (2004), « The Titans Take Hold. Deloitte Research Financial Services » Report by Chris Gentle.
- DICKEN (2003), *Global Shift: Reshaping the Global Economic Map in the 21st Century*, Sage, London.
- DIRECTION GENERALE DU TRESOR ET DE LA POLITIQUE ECONOMIQUE (2004), « Les délocalisations d'activités tertiaires dans le monde et en France », *DP Analyses Economiques*, n° 55, Novembre.
- DUNNING J.H. (1993), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison Welsey Publishing Co., Wokingham, xvi-687 p.
- EISCHEN K. (2004a), « Software Globalization and the Emergence of the Indian Industry », *CGIRS working paper series* (BB: 2004-1), Center for Global International and Regional Series, University of California, Santa Cruz, 29 p.
- EISCHEN K. (2004b), « Working Through Outsourcing: Software Practice, Industry Organization and Industry Evolution in India », *CGIRS working paper series* (WP: 2004-4), Center for Global International and Regional Series, University of California, Santa Cruz, 29 p.

- EUROPEAN FOUNDATION FOR IMPROVEMENT OF LIVING AND WORKING CONDITIONS (2004), *Outsourcing of ICT and Related Services in the UE*, Dublin, 39 p. Disponible à : www.emcc.eurofound.eu.int
- FEENSTRA R. C. et HANSON G. H. (1996), « Globalization, Outsourcing and Wage Inequality », *American Economic Review*, Vol. 86, n° 2, Papers and Proceedings of the Hundredth and Eighth Annual Meeting of the American Economic Association San Francisco, CA, January 5-7, pp. 240-245.
- FEENSTRA R. C. et HANSON G. H. (1999), « The Impact of Outsourcing and High Technology Capital on Wages: Estimates for the United-States, 1979-1990 », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 114, n° 3, pp. 907-940.
- FONTAGNE L. et LORENZI J.-H. (2004), « Désindustrialisation-Délocalisations », *Rapport du CAE*, novembre.
- FORRESTER RESEARCH (2002), “3.3 Million US Services Jobs To Go Offshore,” by John C. McCarthy, *Research Brief*, November 11.
- FORRESTER RESEARCH (2004), « Two-Speed Europe: Why 1 Million Jobs Will Move Offshore », August 18, Cambridge, MA.
- FITOUSSI J.-P. (2005), intervention lors du débat organisé par l'OFCE le 14 mars 2005, “Délocalisations et emploi. Quel bilan? Quelle politique économique?”, in “Attractivité, délocalisations et concurrence fiscale”, *Revue de l'OFCE*, N° 94, juillet, p. 241-278.
- GAFFARD J.-L. et QUERE M. (2005), « Délocalisations : simple affaire de concurrence ou problème de politique économique ? », *Revue de l'OFCE*, vol. 94, p.193-210.
- GALLAIS et GAUTHIER (1994), *Echanges internationaux, délocalisations, emploi*, Notes Bleues de Bercy.
- GARREAU A. et COLLET M. (1997), *La délocalisation industrielle vers les pays à faible niveau de salaire: limites et contraintes*, Chambre de commerce et d'industrie de la ville de Paris.
- GEREFFI G., HUMPHREY J. et STURGEON T. (2005), « The Governance of Global Value Chains », *Review of International Political Economy*, 12(1), February, pp. 78-104.
- GERSTENBERGER B. et ROEHRL R. A. (2005), « L'externalisation des emplois dans les services aux entreprises ? », in P. AUER, G. BESSE et D. MEDA, *Délocalisations, normes de travail et politique d'emploi*, La Découverte, coll. Recherches, Paris, p. 99-122.
- GOVERNMENT ACCOUNTABILITY OFFICE (GAO) (2004), « International Trade: Current Government Data Provide Limited Insight into Offshoring of Services », *Report to Congressional Requesters*, September, 80 p. Disponible à : www.gao.gov/cgi-bin/getrpt?GAO-04-932
- GRIGNON (2004) *Rapport d'information*, Commission des Affaires économiques et du Plan sur la délocalisation des industries de main, Sénat, Annexe au procès-verbal de la séance du 23 juin 2004, 304 p.
- GROSHEN E. L. et POTTER S. (2003), *Has Structural Change Contributed to a Jobless Recovery? Current Issues in Economics and Finance*, Federal Reserve Bank of New York, vol. 9, n° 8.
- GOLDMAN SACHS (2003), “Offshoring: Where Have All The Jobs Gone?”, *U.S. Economics Analyst*, September 19.
- GUIMBERT S. et LEVY-BRUHL F. (2002), « La situation de l'emploi en France face aux échanges internationaux », *Economie et Prévision*, n°152-153, p. 189-206.
- HATZICHRONOGLOU T. (2006), « L'impact des délocalisations sur l'emploi : problème de mesure et implications politiques », OCDE, mimeo.
- JENSEN J. and KLETZER L. (2005), “Tradable Services: Understanding the Scope and Impact of Services Offshoring,” *Institute for International Economics Working Paper*, 05-9, September.
- JOSHUA A. I. (2006), « Délocalisations: craintes excessives ou péril en la demeure », Document de travail, 19 p. Disponible à : <http://hussonet.free.fr/isydeloc.pdf>
- JUSTON-COUMAT R. (2005), « Evaluer l'impact des délocalisations de services sur un territoire », mimeo. Disponible à : http://www.agoravox.fr/IMG/delocalisations_la_verite_remy_juston_3oct05.pdf
- KATALYSE (2005), *Les délocalisations dans le métier des services*, Annexe 2, pp. 93-144 in

- ARTHUIS, J. (2005), *Rapport d'information*, Commission des Finances, du contrôle budgétaire et des comptes économiques de la Nations sur la globalisation de l'économie et les délocalisations d'activité et d'emplois, Sénat, Annexe au procès-verbal de la séance du 22 juin 2005.
- KIRKEGAARD J-F. (2004), « Outsourcing: Stains on the White Collar? », Institute for International Economics, February, Washington, 19 p.
- KIRKEGAARD J-F. (2005), « Outsourcing and Offshoring: Pushing the European Model Over the Hill, Rather Than Off the Cliff! », *Working Paper Series*, n° WP 05-1, Institute for International Economics, Washington, March, 40 p.
- KORZENIEWICZ R. et MARTIN W. (1994), « The Global Distribution of Commodity Chains » in G. Gereffi and W. Korzeniewicz (eds), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Preager, Westport.
- KORZENIEWICZ R. et Martin W. (1994), « The Global Distribution of Commodity Chains » in G. GEREFFI and W. KORZENIEWICZ (eds), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Preager, Westport.
- KRUGMAN P. (1990), *Rethinking International Trade*, MIT Press, Cambridge, 190 p.
- KRUGMAN P. et OBSTFELD M. (2000), *International Economics: Theory and Policy*, Addison Wesley, Boston, 784 p.
- LAHILLE E., PLICHON C., VADCAR C. et WEBER B. (1995), « Les principales causes des délocalisations » in E. LAHILLE (ed.), *Au-delà des délocalisations. Globalisation et internationalisation des firmes*, Chambre de commerce et d'industrie de Paris, Collection « Entreprise et perspectives économiques », Economica.
- LIPSEY R. E. (2006), "Measuring International Trade in Services", *NBER Working Paper*, n° 12271.
- MANKIW G. et SWAGEL P. (2005), « The Politics and Economics of Offshore Outsourcing », AEI Working Papers, 122, December 7, American Enterprise Institute, 49 p.
http://www.aei.org/publications/pubID.23536/pub_detail.asp
- MANN C. L. (2003), "Globalization of IT Services and White Collar Jobs: the Next Wave of Productivity Growth", *International Economics Policy Briefs*, PB03-11.
- MARKUSEN J. [2005], "Modelling the Offshore of White Collar Services: From Comparative Advantage to the New Theories of Trade and FDI," *Paper presented at the Brookings Trade Forum*, May 12-13.
- MATHIEU, C. et STERDYNIAK, H. (2005a), « Face aux délocalisations, quelle politique économique en France ? », *Revue de l'OFCE*, vol. 94, p.161-192.
- MATHIEU, C. et STERDYNIAK, H. (2005b), « Délocalisations et emploi. Quel bilan ? Quelle politique économique. Synthèse du débat organisé par l'OFCE le 14 mars 2005 », *Revue de l'OFCE*, vol. 94, p.241-278.
- MCKINSEY GLOBAL INSTITUTE (2005), « Comment la France peut-elle tirer parti des délocalisations de services », Juin, 25p.
- MICHALET C. A. (1998), *Le capitalisme mondial*, PUF, coll. "Quadrige", Paris.
- MICHALET C. A. (1999), *La séduction des nations ou comment attirer les investissements*, Economica, Paris.
- MICHALET C.A. (2004), *Qu'est-ce que la mondialisation ?*, La Découverte, Paris, 209 p.
- OLSEN K. B. (2006), « Productivity Impacts of Offshoring and Outsourcing: A Review », *STI Working Paper*, 2006/1, OECD.
- OMC (2005a), Statistiques du commerce international 2005. Disponible à :
http://www.wto.org/french/res_f/statis_f/its2005_f/its05_toc_f.htm
- OMC (2005b), « Les délocalisations de services : évolution récente et perspective », in *Rapport sur le commerce mondial 2005*, p.291-332.
- PEOPLES J. et SUGDEN, R. (2000), « Divide and Rule by Transnational Corporations », in C. PITELIS and R. SUGDEN, *The Nature of the Transnational Firm*, Routledge, London, pp. 174-192.
- PORTER M. (1998), "Clusters and the new economics of competition", *Harvard Business Review*, November, p. 77-90.

- PORTER M. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, New-York.
- PORTER M. (ed) (1986), *Competition in Global Industries*, Harvard Business School Press, Boston.
- PIORE M. and C. SABEL (1984), *The Second Industrial Divide*, Basic Books, New-York, 355 p.
- PUJALS, G. (2005), « Délocalisations et externalisations dans le secteur financier », *Revue de l'OFCE*, vol. 94, p.211-238.
- RAZZAGUE M. A. et SHENG C. C. (1998), « Outsourcing of Logistics Functions: A Literature Survey », *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, vol. 28, n°2, pp. 89-107.
- RODRIK D. (1997), *Has Globalization Gone Too Far?*, Institute For International economics, Washington, 122 p. Disponible à : http://bookstore.iie.com/merchant.mvc?Screen=PROD&Product_Code=57
- RODRIK D. (2000), « How Far Will Integration Go? », *Journal of Economic Perspectives*, 14(1), p. 177.
- SAMUELSON P. (2004), « Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economist Supporting Globalization », *Journal of Economic Perspective*, 18 (3), p. 135-146.
- SAINT-ETIENNE C. et LE CACHEUX J. (2005), « Croissance équitable et concurrence fiscale », *Rapport au Conseil d'Analyse Économique*, La documentation française, Paris, 157 p. Disponible à : <http://lesrapports.ladocumentationfrancaise.fr/BRP/054000679/0000.pdf>
- SAPIR J., (2005), *Quelle économie pour le XXI^e siècle ?*, Odile Jacob, Paris, 491 p.
- SAPIR J. (2006), *La fin de l'eurolibéralisme*, Seuil, Paris, 182 p.
- SCHULTZ C. L. (2004), « Offshoring, Import Competition and the Jobless Recovery », *The Brookings Institution*, Policy Brief, n° 136.
- SENGENBERGER W. (2006), « The role of International Labour Standards for Governing the Internationalization of Employment », in *Offshoring and the Internationalization of Employment: A Challenge for a Fair Globalization*, ILO, Geneva, p. 163-178. Disponible à : <http://www.ilo.org/public/english/bureau/inst/download/annecy06.pdf>
- SLAUGHTER M. J. (2004), *Insourcing Jobs: Making the Global Economy Work for America*, OFII, 25p. Disponible à : http://www.ofii.org/insourcing/insourcing_study.pdf
- SPENCER B. J. (2006), « International Outsourcing and Incomplete Contracts », *NBER Working Papers*, n° 11418.
- TREFLER D. (2005), « Policy Responses to the New Offshoring: Think Globally, Invest Locally », *Industry Canada Working Paper*, March, 42 p. Disponible à : http://www.rotman.utoronto.ca/~dtrefler/papers/Trefler_Outsourcing_Industry_Canada_2005.pdf
- UNCTAD (2004), *World Investment Report. The shift toward services*, United Nations, Genève and New-York.
- UNCTAD (2005), *World Investment Report. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, United Nations, Genève and New-York.
- VIMONT C. et FARHI F. (1997), *Concurrence internationale et balance en emplois : les échanges de produits industriels*, Economica, 221p.
- WUNSCH-VINCENT (2005), « L'OMC face à la délocalisation dans les services : prévenir le protectionnisme », *La vie économique*, Septembre.